

## PRESSEMITTEILUNG 02/04\_2

### **Projektorientiertes CRM für jeden Anspruch: PiSA sales standard & professional auf der CeBIT 2004.**

**Berlin, 19.02.04: Durch den modularen Aufbau von PiSA sales steht nun jedem Anbieter komplexer Produkte und Leistungen eine maßgeschneiderte CRM-Lösung zur Verfügung.**

Die Anforderungen, die in projektorientierten Branchen wie dem Maschinen- und Anlagenbau an CRM-Lösungen gestellt werden, sind so unterschiedlich, wie die Unternehmen, in denen sie eingesetzt werden sollen. Mit dem modularen Konzept von PiSA sales 3.0 erhöht PiSA die Erfolgchancen von CRM-Einführungen, indem es jeder Vertriebsmannschaft genau die Software zur Verfügung stellt, die es braucht. PiSA sales standard deckt dabei die Kernbereiche innovativen Kundenbeziehungsmanagements ab: Hier sind u.a. die Funktionsmodule Kontakt-, Dokumenten-, und Korrespondenzverwaltung sowie Aktivitätenmanagement integriert. Das Management von umfangreichen Vertriebsprojekten und Marketing-Kampagnen, Vertriebsplanung/ -steuerung sowie Angebotserstellung und Kalkulation wird mit PiSA sales professional ermöglicht. Für eine Sicherung der IT-Investition bürgt die Middleware PiSA cubes, auf der beide Module basieren: Sie sorgt für reibungslose Integrationsprozesse und einen schrittweisen Ausbau der PiSA sales-Nutzung.

Das seit mehr als 14 Jahren erfolgreiche Unternehmen PiSA ist auf der diesjährigen CeBIT, vom 18. bis 24.03.04 in Hannover, vertreten. Sie treffen das PiSA-Team in Halle 4 an Stand 58. Um individuelle Anforderungen konkret diskutieren zu können, sind ab sofort unter [www.pisa.de](http://www.pisa.de) Terminvereinbarungen möglich.

Diese Pressemitteilung kann unter [www.pisa.de](http://www.pisa.de), Stichwort News & Events abgerufen werden.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an: Christian Weisz, PiSA GmbH, Tel: +49(0)30 810 700 36, [weisz@pisa.de](mailto:weisz@pisa.de) oder Eva Paulus, Paulus PR, Tel: +49(0)30-788 64 46, [paulus@snafu.de](mailto:paulus@snafu.de)