

PRESSEMITTEILUNG 09/05_1

So bringen Sie Ihren Vertrieb auf den neuesten Stand: PiSA veröffentlicht PiSA sales 3.1

Berlin, 15.08.2005: Die PiSA GmbH kündigt die Verfügbarkeit der projektorientierten CRM-Lösung PiSA sales in der Version 3.1 an. Der Mehrwert der branchenspezifischen Software für den Vertrieb komplexer Produkte wird dadurch noch einmal deutlich erhöht.

Wesentliche Neuerung der Version 3.1 ist das persönliche Entry Portal: Es organisiert übersichtlich und flexibel das tägliche Termin- und Aktivitätenmanagement. Von dort aus wird der Zugriff zu allen Kontakten und Projekten sowie zu externen Groupware-Lösungen wie Outlook, Lotus Notes oder Groupwise gesteuert. Die bereits bestehende Aktivitätenverwaltung der Vorgängerversion wird durch eine weiterentwickelte grafische Oberfläche übersichtlicher und anwenderfreundlicher gestaltet. Zur besseren Darstellung und Übersicht aller Informationen an Kontakten und Vertriebsprojekten wird außerdem eine browserbasierte Baumstruktur als gesonderte Karteikarte in den entsprechenden Formularen angeboten.

Projektorientierte Prozesse z.B. im technischen Vertrieb werden vom PiSA sales Vertriebsmanagement ideal unterstützt. Die vorliegenden Weiterentwicklungen ergänzen das bestehende Konzept z.B. durch höhere Übersichtlichkeit der Projektverfolgung und die transparente Vertriebsplanung. Die Produkt- und Leistungsauswahl über Sparten erfolgt in der Version 3.1 über einen Spartenbrowser. Im Bereich der mobilen Endgeräte wird die Synchronisation über einen automatischen Import-Scanner geregelt. Das hier integrierte Konfliktmanagement stellt sicher, dass bei Änderungen im zentralen und mobilen System der aktuelle Informationsstand erhalten bleibt.

Ausführliche Informationen über alle Neuerungen der Version 3.1 stehen unter www.pisa.de zum Download bereit.

Diese Pressemitteilung kann unter 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