

PRESSEMITTEILUNG 12/05_1

CRM-expo 2005: Effiziente Vermarktung innovativer Technologien mit PiSA sales

Berlin, 01.12.2005: Die PiSA sales GmbH präsentierte Ihre projektorientierte CRM-Lösung am neuen CRM-expo-Messeort in Nürnberg. Dr. Nedele vom PiSA-Kunden DLR e. V. berichtete über den erfolgreichen Einsatz des Systems für den komplexen Vertrieb der Forschungseinrichtung.

Das Technologiemarketing der Deutschen Gesellschaft für Luft- und Raumfahrt e. V. wird von dezentralen und komplexen Vertriebsprozessen bestimmt, berichtet Dr. Martin Nedele, Leiter Vertrieb und Akquisition. Hauptaufgabe seines Bereiches sei es, das immense wissenschaftliche und technologische Know-how der DLR aktiv weltweit zu vermarkten. Unter "Bridging the gap", so Nedele in seinem Vortrag auf der Aktionsfläche, verstehe er die Verzahnung von Wissen und Prozessen aus der Forschung mit den Anforderungen des Marktes. Für die erfolgreiche Bewältigung dieser Aufgaben setzt die DLR auf die CRM-Lösung PiSA sales. Sie unterstütze Dr. Nedele und sein Team mit übersichtlichem Kontaktmanagement, Aktivitäten- und Dokumentenmanagement sowie mit umfangreichen projektorientierten Funktionalitäten und aussagekräftigen Reports. Fazit des Vortrags: PiSA sales löst effizient auch komplexe Vertriebsaufgaben und bleibt durch seine flexiblen Anpassungsmöglichkeiten weiterhin die "erste CRM-Wahl" für Dr. Nedele.

Die Präsentation von PiSA sales in Nürnberg stand ganz im Zeichen neuer Funktionalitäten und einem Ausbau des modularen Produktkonzepts. So wird die Lösung um ein Servicemodul für den erweitert, das insbesondere Anwendern aus technischen, produzierenden und projektorientierten Branchen einen deutlichen Mehrwert bietet. "Die Menge der Anfragen nach einer CRM-Suite, welche die Bereiche Marketing, Vertrieb und Service ganzheitlich integriert, war enorm", so Heinrich Windhorst, der für den Vertrieb der Lösung verantwortlich ist. "Es gab bei PiSA und unseren Besuchern nur strahlende Gesichter! Der Zuspruch war noch viel größer als wir es erwartet hatten. Natürlich haben auch der Standort und die professionelle Zusammenarbeit mit dem Veranstalter im Vorfeld gewirkt. So kommen wir sicher gerne nach Bayern zurück!", bestätigt Christian Weisz, Ltr. Marketing, die positive Einschätzung des Messeauftrittes.

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