

PRESSEMITTEILUNG 03/06_2_repower

REpower wählt CRM von PiSA sales

Hamburg, Berlin, 15.03.2006: Die REpower Systems AG, Hamburg, wählt die CRM-Lösung PiSA sales professional zur Unterstützung Ihrer weltweiten Vertriebsaktivitäten. Der erste Schritt umfasst die Nutzung an allen Unternehmensstandorten in Deutschland sowie eine Integration in das bestehende SAP-System. Mittelfristig sollen alle Unternehmensstandorte weltweit mit PiSA sales arbeiten.

PiSA sales wird in den Bereichen Vertrieb, Projektmanagement und Controlling eingesetzt. PiSA sales soll als zweite strategische Business -Applikation neben SAP etabliert werden, so Repower-Projektleiterin Katharina Graff.

Ausschlaggebende Kriterien für die Auswahl von PiSA sales waren:

- + Die Abbildung des projektorientierten Vertriebsprozesses sowie die Bereitstellung einer zentralen Projektakte mit allen Angeboten, Aufträgen, anfallenden Aktivitäten, Korrespondenzen, Dokumenten etc.
- + Die Bereitstellung einer Produktdatenbank inkl. Stücklisten, eines Kalkulationsmoduls, eines mehrsprachigen Angebotserstellungswerkzeugs sowie eines optionalen Produktkonfigurators.

Im zweiten Projektschritt ist die Systemnutzung durch dann insg. 100 Anwender sowie die Einführung eines Moduls zur Konfiguration von Anlagen geplant. Die REpower Systems AG zählt zu den führenden Herstellern von Windenergieanlagen. Neben der Entwicklung, Produktion und dem Vertrieb von technologisch anspruchsvollen und zuverlässigen Windenergieanlagen bietet REpower intelligente und professionelle Dienstleistungen wie umfassende Wartungs- und Servicepakete. Die Aktivitäten dieser innovativen und dynamischen Branche verlangen nach einer effektiven Unterstützung im weltweiten Kundenbeziehungsmanagement.

Mehr Informationen zu REpower Systems AG unter www.repower.de.