



PRESSEMITTEILUNG 11_06_3

ARI Armaturen regelt seine Kundenbeziehungen mit PiSA sales

Berlin, 21.11.06: Die ARI-Armaturen Albert Richter GmbH & Co. KG wählt PiSA sales als CRM-Lösung im internationalen Vertrieb. Innen- und Außendienst werden in Zukunft durch PiSA sales business unterstützt.

Neben 120 Innendienst-MitarbeiterInnen werden 60 User im Außendienst das CRM-System als Offline-Applikation nutzen und Ihre Daten mit dem Inhouse-System synchronisieren. Mit PiSA sales wird eine zentrale Integrationsdrehscheibe für alle vertriebsrelevanten Prozesse in den Firmenstandorten der Länder Deutschland, Österreich, Dänemark und Frankreich sowie in Asien geschaffen. Hiervon werden das Kontaktmanagement, die Bearbeitung von vertrieblichen Projekten und die Vertriebssteuerung profitieren. Eine Online-Schnittstelle zum ERP-System Baan wird ebenfalls zur Verfügung gestellt. Somit wird das CRM-System zur zweiten strategischen Enterprise-Applikation des Unternehmens aus Schloß Holte-Stukenbrock.

ARI bietet seit über 50 Jahren umfassende Technologie- und Dienstleistungs-Konzepte. Für das Absperrn, Sichern, Regeln und Ableiten von flüssigen oder gasförmigen Medien produziert ARI an drei Standorten. Es werden Armaturen mit 10.000 exakt aufeinander abgestimmten Produkten in mehr als 100.000 Varianten angeboten. Mehr zu ARI Armaturen unter www.ari-armaturen.de.

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