

## PRESSEMITTEILUNG

### **„MENNEKES-CRM“ mit PiSA sales**

**Berlin, Kirchhudem, 04. September 2007: Die MENNEKES Elektrotechnik GmbH & Co. KG hat sich für die Einführung des CRM-Systems PiSA sales 4D für den Innen- und Außendienst entschieden.**

Der weltweit führende Hersteller genormter industrieller Steckvorrichtungen plant die CRM-Lösung PiSA sales im Stammsitz in Kirchhudem sowie in den Außenstellen in England und Russland einzuführen. MENNEKES ist ein mittelständisches Unternehmen mit weltweit über 720 Mitarbeitern und Vertriebsaktivitäten in über 90 Ländern.

PiSA sales soll den Vertrieb bei MENNEKES unterstützen und schließlich aktives Verkaufen bei der strategischen Marktdurchdringung und dem Erschließen neuer Märkte ermöglichen. Das bisher von MENNEKES genutzte mySAP-CRM wird abgelöst und die im SAP-System existenten Daten werden nach PiSA sales übernommen.

Das eigens hierfür ins Leben gerufene Projekt „MENNEKES-CRM“ ist in drei Phasen unterteilt: Nach Ende der ersten Projektphase sollen vorerst die Mitarbeiter im Innendienst des Stammsitzes in Kirchhudem das PiSA sales CRM-Modul „business“ nutzen. Zudem werden die Außendienstmitarbeiter die mobile CRM-Lösung bei ihrer täglichen Arbeit einsetzen, die dann mit der Unternehmensapplikation synchronisiert wird.

In einem weiteren Schritt sollen die Außenstellen in England und Russland ebenfalls an das CRM-System angebunden werden.

Abschließend ist auch die Übernahme des gesamten Angebotswesens nach PiSA sales sowie die Einrichtung einer Schnittstelle zu SAP R/3 geplant.

„Mit PiSA sales gelingt uns die Abbildung unseres Projektgeschäfts von der ersten Kontaktaufnahme über Angebote, der Projektverfolgung bis zur Erfolgsanalyse. Das war unsere zentrale Anforderung. Mit PiSA sales haben wir alle Kundeninformationen auf einen Blick“, Thomas Grotmann, Leiter der Arbeitsgruppe „CRM“ bei MENNEKES.



### **MENNEKES Elektrotechnik GmbH & Co. KG**

MENNEKES - Plugs for the world. Dieser Slogan spiegelt den Anspruch wider, den das Unternehmen an sich selbst stellt und den es lebt. Seinen Ursprung hat das mittelständische Unternehmen im Jahr 1935, als Aloys Mennekes den Meisterbrief als Elektromeister erhält und sich selbständig macht. Heute beschäftigt MENNEKES weltweit über 720 Mitarbeiter, davon mehr als zwei Drittel in Deutschland.

Die Produktpalette ist im Laufe der Jahre auf über 11.000 verschiedene Serien- und Sonderprodukte angewachsen. Für die Märkte der Welt produziert das Unternehmen im Stammhaus Kirchhundem und in Neudorf/Sachsen sowie in Nanjing/China für den chinesischen Markt.

In den Ländern Großbritannien, Frankreich, Italien, China, USA, Brasilien und Singapur existieren eigene Landesgesellschaften.

Weitere Informationen unter [www.mennekes.de](http://www.mennekes.de)

### **PiSA sales GmbH**

Ausgehend von den Standorten Berlin und Karlsruhe bietet die PiSA sales GmbH kundennahe CRM-Lösungen zur nachhaltigen Verbesserung der Wettbewerbsposition unserer Kunden. Insbesondere für den Vertrieb komplexer Produkte und Leistungen bietet das CRM-System PiSA sales eine maßgeschneiderte Vertriebsinformations-lösung mit hohem Standardanteil. PiSA-Produkte sind auf über 35.000 Arbeitsplätzen namhafter Unternehmen weltweit im Einsatz.

Weitere Informationen unter [www.pisasales.de](http://www.pisasales.de), [www.pisa.de](http://www.pisa.de)

#### Kontakt:

PiSA sales GmbH, Stefan Meier, Tel: +49(0)30 810 700-76, [meier@pisasales.de](mailto:meier@pisasales.de)