

## PRESSEMITTEILUNG

### **Großer Software-Test auf der CRM-expo 2007: PiSA sales ist CRM-Spitzenreiter bei Funktionalität, Effizienz und Preis-/Leistung**

**Berlin, 22.11.2007: Höhepunkt der diesjährigen CRM-expo (NürnbergMesse) war der umfangreiche CRM Excellence Test eines neutralen Beraterteams. Diese sind sich einig: PiSA sales erzielte die höchste Punktzahl in den Testkategorien Marketing, Vertrieb und Service, den Höchstwert in der Kategorie Effizienz und wies das beste Preis-Leistungsverhältnis in der Top-Gruppe der getesteten Systeme auf.**

Die Gesellschaft zur Prüfung von Software mbH hat 2007 die zehn am Markt bedeutendsten Systeme für das Kundenbeziehungsmanagement ausgewählt und einer qualitativen Prüfung unterzogen. Im Ergebnis erzielte die CRM-Lösung PiSA sales die **höchste Punktzahl** in den Testkategorien **Marketing, Vertrieb und Service**, den **Höchstwert in der Kategorie Effizienz** und wies das **beste Preis-Leistungsverhältnis** in der Top-Gruppe der getesteten Systeme auf. „Das CRM-System PiSA sales ist voller durchdachter Funktionen, die offensichtlich auf Grund der darunter liegenden Technologie (...) rasch und sicher zu implementieren sind. Das System ist so ‚ingeniös‘ wie die Produkte seiner Kunden in der deutschen Fertigungsindustrie. Und die haben bekanntlich Weltruf. PiSA sales gehört funktional zur Spitzengruppe der Systeme, die den CRM Excellence Test bestanden haben.“  
(Quelle: GPS Testbericht 2007)

Diese Ergebnisse werden durch den Gesamtauftritt von PiSA sales auf der internationalen Leitmesse für Kundenbeziehungsmanagement untermauert. Sowohl die Anzahl als die Qualität der Fachgespräche auf dem PiSA sales Areal übertrafen den guten Eindruck des Vorjahres deutlich. Dabei zahlte sich erneut die konsequente Branchenorientierung des PiSA sales-Konzeptes aus. „Es reicht dem Kunden schon lange nicht mehr, wenn Software-Anbieter angebliches Branchen-Know-how einfach nur in der Werbung behaupten“, so Anastasios Kotsilas, Geschäftsführer der PiSA sales GmbH. „Nur ein hoher Grad an Standardfunktionalität sichert eine schnelle Einführung und einen CRM-Projekterfolg. Das ist es, was PiSA sales schon heute bietet!“



Im Zentrum der Kundengespräche standen daher die PiSA sales-Highlights wie das Vertriebsprojektmanagement, die Angebotserstellung sowie die Anforderungen rund um das Service-Management im technischen Kundendienst. PiSA sales 4D wartet zu diesen Themen mit einem modularen Gesamtkonzept auf, das durch analytische Management-Informationen abgerundet wird.

Weitere Informationen zu PiSA sales Events und den Testergebnissen unter:  
**[www.pisa.de](http://www.pisa.de), [www.pisasales.de](http://www.pisasales.de)**

### **Mehr über PiSA sales**

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 Vertriebsinformationslösung mit hohem Standardanteil. PiSA-Produkte sind auf über 35.000 Arbeitsplätzen namhafter Unternehmen weltweit im Einsatz.

#### Kontakt:

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