

Caso di Successo



CAS ^{globe icon} genesisWorld

xRM e CRM per piccole e
medie imprese



Vincente

Per lo staff

IPTE Germany GmbH è una filiale del gruppo globale IPTE. Fondata in Belgio nel 1992, l'IPTE (Integrated Production and Test Engineering) conta attualmente 14 siti produttivi in tutto il mondo con più di 900 dipendenti. Il sito tedesco è a Heroldsberg, vicino a Norimberga. Produce impianti di produzione per le tre divisioni IPTE: Sistemi, Assemblaggio e Testing. "Circa l'80% della nostra attività è nel settore automobilistico, producendo linee di assemblaggio per unità di controllo elettroniche e sistemi di navigazione e audio per esempio", spiega Rainer Krohmann, responsabile del team di vendita DACH (Germania, Austria, Svizzera). "Per oltre 14 anni, scelto una soluzione CRM basata su Lotus Notes. Era complicato da usare, e non ha fornito alcun beneficio per il nostro team di vendita globale nel loro lavoro quotidiano."

Caratteristiche e rapporto qualità-prezzo

Dopo aver condotto ricerche di mercato, CAS genesisWorld è stato infine scelto per le sue caratteristiche tecniche, rapporto qualità-prezzo e concetto di licenza unico. "Una soluzione basata sul cloud era fuori questione anche per noi", sottolinea il suo collega belga Esme Verheijden, responsabile dell'introduzione di CAS genesisWorld. Nel nuovo sistema CRM IPTE registra la storia completa del cliente, dal contatto iniziale all'ordine. "Le date chiave, le citazioni e le relazioni di valutazione sono a disposizione di tutti i colleghi coinvolti, il che rende i nostri flussi di lavoro molto più facili, spiega Rainer Krohmann

Il link è la chiave

Rainer Krohmann is è anche pieno di elogi per l'approccio collaborativo che è stato adottato: "La cooperazione con il sistema anche andato senza intoppi. Il loro adattamento ha funzionato senza problemi e tutti i requisiti sono stati soddisfatti".



Settore

Industria Manifatturiera

Obiettivi/Requisiti

- Sostituire un sistema complicato con un sistema di gestione flessibile ed espandibile
- Ottimizzare i processi di vendita, identificare e sfruttare il potenziale del cliente
- Interfaccia con il sistema di costo interno Excel
- Sostegno alla gestione globale dei progetti
- Soluzione per la crescita orientata al futuro

Benefici e vantaggi

- Maggiore efficienza e significativo beneficio aggiunto per i dipendenti grazie a un accesso rapido e completo a documenti, compiti e progetti.
- Grande semplificazione dei flussi di lavoro e trasparenza del progetto attraverso processi automatizzati e disponibilità mondiale di date chiave, preparazione di preventivi e report di valutazione per tutti i colleghi coinvolti.
- Una solida base decisionale e presupposti ottimali per un'ulteriore crescita con le relazioni complete di tutti i dipartimenti di tutto il mondo.
- Abbinato alle caratteristiche tecniche; il rapporto qualità prezzo e il concetto di licenza unico ha spinto la decisione a seguito di una vasta ricerca di mercato.

La sfida più grande

Una grande sfida è stata l'interfaccia al sistema Excel di costo interno della società. "IPTE ha costruito la sua soluzione a più strati basata su Excel per molti anni. L'integrazione nel sistema CRM è stata complessa," ricorda Tobias Homberg, "ma ce l'abbiamo fatta." Le quotazioni in formato Word, che incorporano gli attributi nazionali pertinenti, sono generate automaticamente in CRM dai modelli di calcolo dell'IPTE. "Grazie alla gestione centralizzata dei dati e dei documenti, è stato creato un grado di trasparenza del progetto che ha superato le nostre aspettative. Le procedure di pianificazione e di rendicontazione in tutti i dipartimenti di tutto il mondo sono molto buone e altamente efficienti", afferma con soddisfazione Rainer Krohmann.

Dopo essere stato implementato nel mese di aprile 2018, CAS genesisWorld è ora con successo in uso su tutti i siti IPTE. "Usiamo la soluzione web-based, quindi non abbiamo bisogno di installazioni locali, e ora hanno integrato oltre 90 utenti," Krohmann relazioni. Con l'introduzione di CAS genesisWorld, abbiamo stabilito una base fondamentale per l'ulteriore crescita del gruppo IPTE.

Dopo il lancio senza problemi della soluzione CRM, e in considerazione del grande vantaggio per il personale dell'azienda, IPTE sta già pensando ai prossimi passi: Essa intende integrare in futuro le sue funzioni di gestione dei servizi e dei prodotti in CAS genesisWorld.



Commenti dai clienti:

www.cas-crm.com

Scopri di più



CAS Software AG Comments from other customers:
CAS-Weg 1 - 5 www.cas-crm.com
76131 Karlsruhe fon: +49 721 9638-188



CAS genesisWorld

Dati del Progetto

- CAS genesisWorld Platinum
- Interfaccia del sistema di calcolo interno delle quotazioni

Cliente

- IPTE Germany GmbH, www.ipte.com
- Fornitore globale di attrezzature automatizzate per l'industria elettronica e meccanica
- Fondata nel 1992
- Circa 600 dipendenti

Partner

- [crm consults GmbH, www.crm-consults.de](http://crm-consults.de)

CAS genesisWorld

- Gestione professionale dei clienti
- Supporta processi interni, aumenta l'efficienza
- Progettato appositamente per le esigenze delle PMI
- Flessibile, facile da integrare, estendibile
- Prodotto pluripremiato
- Oltre 200 specialisti CRM forniscono supporto in loco
- Utilizzato con successo da più di 20.000 aziende

Contattaci subito per maggiori informazioni sull'applicazione del CRM nell'industria automobilistica.