

## Mehr Transparenz für die **Vertriebs-Pipeline** bei saarriva

«Seit der Einführung von Microsoft Dynamics CRM Online kann ich mich mit meinem Vertriebsteam wieder auf unsere Hauptaufgabe konzentrieren: Das Aufzeigen und Umsetzen von Optimierungsmaßnahmen im Briefversandprozess.»

Carsten Bender | Verkaufsleiter | saarriva



Als einer der größten Briefdienstleister in Deutschland ist saarriva spezialisiert auf die Optimierung von Briefversandprozessen. Über 30 Millionen Briefsendungen werden jährlich verarbeitet und zuverlässig an ihren Zielort befördert.

Warum?	Projektziele	Hauptnutzen
<ul style="list-style-type: none"> <li>» Schwieriger Überblick über Pipeline und Verkaufschancen</li> <li>» Verteilte Informationen über mehrere Excel-Dateien und E-Mail Postfächer</li> <li>» Zeitaufwändige Erstellung von Berichten</li> <li>» Termingerechte Bearbeitung von Verkaufschancen gemäß gesetzter Qualitätsziele</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Aktuelle Berichte</li> <li>» Wiedervorlagefunktion</li> <li>» Zugriff auf Informationen zu jedem Zeitpunkt und an jedem Ort</li> <li>» Einfache Bedienung der Lösung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Intuitive Benutzeroberfläche</li> <li>» Nahtlose Integration in Microsoft Outlook</li> <li>» Individuell anpassbare Berichte</li> </ul>

## » Im Einsatz

Heute stehen dem Verkaufsleiter stets aktuelle Berichte über die Verkaufschancen zur Verfügung. Eine Wiedervorlagefunktion sorgt dafür, dass keine Verkaufschance unbearbeitet bleibt. Das Vertriebsteam wird durch Checklisten unterstützt, um den Interessenten zu jedem Zeitpunkt im Vertriebszyklus alle notwendigen Informationen zur Verfügung zu stellen. Mobile Apps sorgen dafür, dass auch unterwegs Verkaufschancen erfasst und zeitnah aufgegriffen werden. Das gesamte Vertriebsteam schätzt die einfache Bedienbarkeit der Lösung, sodass die Qualität der erfassten Daten deutlich zugenommen hat.



**100**

Mitarbeiter

**Brief**

Dienstleister

Hauptsitz

**Saarbrücken**

[www.saarriva.de](http://www.saarriva.de)