

Reference: Böllhoff s.r.o.

Supplier: Timone Management s.r.o

Product: CompSale

Field of activity

Retail, wholesale

Web pages

<http://www.boellhoff.cz/>

Turnover

400 000 000 Kč

Activity description

Böllhoff - mezinárodní skupina podniků v oblasti spojovací a montážní techniky pod rodinným vedením. Strategický partner inovačního průmyslu.

Initial situation before CRM deployment

Evidence práce obchodníků pomocí soukromých excelů, z nich vybraný pracovník skládal závěrečné resumé pro vedení.

Cílem bylo zjednodušení a zefektivnění manipulace s daty, snazší možnost analýzy obchodní situace na trhu.

CRM type

Sales management

Marketing activities

Mobile application

No

CRM running environment

On own server

Server provision

I require provision

Number of CRM system users

Under 10 users

Budget for CRM

Under 50,000 CZK

Language versions

Implementation country

Connection to existing systems

Deployed solution

Standardní aplikace CompSale, běžné nastavení. V průběhu času dodělány moduly exportující data pro vedení v Rakousku ve tvaru, který požadovali.

V této firmě užití CRM naprosto nenaráželo na jinde obvyklé problémy, tj. absence nářku obchodníka, že není čas zapsat kde byl a co domluvil.

To ale není v SW, ale v lidech a jejich vedení.

Benefits after deployment

Vzájemná informovanost. Odchodem pracovníka neodchází informace o jeho zákaznících. Sumární informace pro vedení.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.