

Presseinformation

BVMW UnternehmerLounge „Erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement“ bei der curexus GmbH

Nürnberg, Mai 2009; curexus GmbH ist Gastgeber für die UnternehmerLounge des Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) zum Thema „Erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement“.

Das Veranstaltungskonzept der BVMW UnternehmerLounge setzt sich aus zwei Teilen zusammen: Der erste Teil besteht aus einem Interview mit einem Experten zu einem dedizierten Thema. Im zweiten Teil haben die Teilnehmer im Rahmen eines Kontakt-Coachings die Möglichkeit in entspannter Atmosphäre ihr Netzwerk zu erweitern. Bei der aktuellen Veranstaltung stand Susan Pache, Geschäftsführende Gesellschafterin der curexus GmbH im Interview Rede und Antwort zu Fragen rund um das Thema „Erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement“. „Wir brauchen den Wandel von produktorientierten zu kundenfokussierten Unternehmen“, so Susan Pache. Eine kundenfokussierte Unternehmensführung und die damit verbundenen drei Säulen „Die kundenfokussierte Unternehmenskultur“, „CRM-Strategie & Prozesse“ sowie „die geschäftsprozessunterstützende CRM-Software und IT-Infrastruktur“ sind wesentliche unternehmerische Elemente, um auch in Zukunft wertschöpfende Geschäftspotentiale heben zu können.

Im Anschluss daran erhielten die Teilnehmer Einblick in die Praxis eines CRM-Projektes. Guido Franke, Bereichsleiter CRM Strategie & Prozesse bei curexus, berichtete über die Vorgehensweise am Beispiel eines aktuellen Projektes.

In entspannter Atmosphäre wurden die Gespräche beim anschließenden Get-Together bis in den späten Abend hinein weitergeführt.

Die sehr positive Teilnehmer-Beurteilung der Veranstaltung bei der curexus zeigt den hohen Stellenwert des Themas „Erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement“ und die Werthaltigkeit des BVMW-Programms für mittelständische Unternehmen.

Weitere Information zum BVMW finden Sie unter www.bvmw.de



Presseinformation

Kurzportrait curexus GmbH

Als eines der führenden Beratungshäuser für Kundenbeziehungsmanagement (CRM) ist curexus spezialisiert auf die Beratung und Umsetzung ganzheitlicher CRM-Strategien sowie eines daraus abzuleitenden Kennzahlenmanagements. Auf dem Weg zur Verankerung der individuellen CRM-Strategie in die unternehmensspezifischen Geschäftsprozesse begleitet curexus als kompetenter Partner von der Strategie bis zur IT.

Als langjähriger CRM-Dienstleister ist curexus mit der Optimierung einer kundenfokussierten Unternehmensführung vertraut. Getragen wird diese von drei wesentlichen Säulen: Die kundenfokussierte Unternehmenskultur, CRM-Strategie & Prozesse sowie der geschäftsprozessunterstützenden CRM-Software und IT-Infrastruktur. Die Individualität der Kundenanforderungen, eine durchgängige Definition aller am Kundenkontakt beteiligten Geschäftsprozesse sowie die transparente Abbildung dieser „CRM-Prozesse“ stehen an erster Stelle der Wertschöpfungskette bei allen CRM-Projekten von curexus. Nicht weniger intensiv und kompetent begleitet curexus ihre Kunden bei den nachgelagerten Aufgabenstellungen rund um die CRM-Systemimplementierung, die IT-Infrastruktur bis hin zum System-Support und Betrieb.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter:

www.curexus.com

Ansprechpartner:

curexus GmbH
Barbara Dürr
Nordostpark 3
90411 Nürnberg
Tel.: 0911 / 99 987 125
Fax: 0911 / 99 987 100
E-Mail: barbara.duerr@curexus.com
Internet: www.curexus.com

Abdruck honorarfrei – Belegexemplar erbeten