

curexus Referenz

Digitalisierung im Kundenmanagement – Erfolgreicher Salesforce® Go-Live

Nürnberg, August 2017 – curexus ist Salesforce® CRM-Partner an der Seite von SIGOS®

Valide und unternehmensweit einheitliche Kundeninformationen sind in Zeiten von Omnichannel und digitaler Transformation ein wesentlicher Schlüssel zum Unternehmenserfolg.

SIGOS®, der weltweite Marktführer von automatisierten Qualitätssicherungssystemen für Mobilfunknetze und führende Unternehmen in der Mobilkommunikation, entschied sich für die Cloud-CRM Lösung aus dem Hause Salesforce®. Als CRM & Data Management - Beratungshaus und Implementierungspartner wurde im Frühjahr 2016 die curexus GmbH aus Nürnberg beauftragt.

curexus war für die Implementierung von Salesforce® bei SIGOS® gesamtverantwortlich. Dies beinhaltete unter anderem Design & Review-Workshops mit Key Usern und Management, die Anpassung des Systems, das Datacleansing, die Datenmigration sowie Schnittstellen zum ERP, eine Outlook & CTI Integration, Training, Reporting und das Testing.

Dabei wurden eigenentwickelte Datenbanksysteme von zwei Standorten und eine Vielzahl manueller Checklisten auf Excel-Basis in die CRM-Cloudlösung migriert. Durch die Nutzung der standardisierten Genehmigungsprozesse und automatisierter Task- und Mailingfunktionalität konnten manuelle Tätigkeiten in erheblichem Umfang reduziert und die Nachverfolgung von Aktivitäten wesentlich verbessert werden.

Im Juni 2017 wurde zusätzlich eine bestehende Salesforce® Cloud-Lösung des SIGOS® Standortes in den USA integriert. Dies erforderte wiederum das Zusammenführen mehrfach vorhandener Kundendaten, das aufgrund des großen Erfahrungsschatzes von curexus rund um das Thema Data Management kurzfristig und erfolgreich umgesetzt werden konnte.

Schlussendlich erfolgt mit der integrierten Schnittstelle zum ERP-System neben der Synchronisation der Kunden-Stammdaten, die im CRM-System als führendes System gepflegt werden, auch eine automatisierte Übergabe von Verkaufsaufträgen. Dies verbessert nicht nur die Transparenz im Unternehmen sondern auch die Gewährleistung, dass einheitliche valide Kundendaten unternehmensweit Verwendung finden.

Mehr Informationen zu SIGOS® unter: www.sigos.com

Kurzportrait curexus GmbH

Ihr CRM-Partner von der Strategie bis zur IT

curexus ist Ihr Partner für die digitale Transformation der geschäftskritischen Prozesse Marketing, Vertrieb und Service. Seit über 20 Jahren begleitet curexus ihre Kunden von der Strategie bis zur IT professionell aus einer Hand.

Als eines der führenden Beratungshäuser für Kundenbeziehungsmanagement (CRM) ist curexus mit einem ganzheitlichen CRM-Beratungsansatz vertraut. Die Individualität der Kundenanforderungen, eine durchgängige Definition aller am Kundenkontakt beteiligten Geschäftsprozesse sowie die transparente Abbildung dieser „Kundengewinnungs- und –betreuungsprozesse“ stehen an erster Stelle der Wertschöpfungskette bei allen Projekten von curexus. Nicht weniger intensiv und kompetent begleitet curexus ihre Kunden bei weiteren zentralen Aufgabenstellungen rund um die Themen Datenmanagement, CRM-Systemimplementierung und Managed Services.



curexus Referenz

Ausgezeichnete Partnerschaften

curexus ist Partner marktführender Software-Hersteller wie z.B. Ab Initio, Aurea, Oracle, Salesforce und Uniserv und von der ersten Stunde an Cloud-CRM Lösungsanbieter. curexus bietet neben dem traditionellen CRM-OnPremise Know-how einen langjährigen Erfahrungsschatz auf Basis von „Software as a Service“ Lösungsansätzen und damit tiefgreifende Kompetenz in der Verknüpfung dieser beiden Welten.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter:

www.curexus.com.