

Pressemitteilung

Alegri präsentiert Sales Management 3.0

Integriertes Sales Management optimiert den Vertrieb

München, 28. April 2009 – Die erfolgreiche Steuerung des Vertriebs ist immer noch eine Herausforderung - bietet aber entscheidende Wettbewerbsvorteile. Ein schnelles Eingreifen in das operative Geschäft zum richtigen Zeitpunkt bringt den gewünschten Erfolg, auch in angespannten Zeiten. Alegri International präsentiert eine effiziente Lösung mit der in Microsoft Outlook integrierten, modularen Sales Management 3.0 Plattform. Damit lässt sich der gesamte Vertrieb einfach, durchgängig und prozessorientiert steuern und optimieren. Alegri stellt die Lösung vor auf dem Sales Management-Praxistag Ende Mai/Anfang Juni in München, Stuttgart, Frankfurt/M. und Düsseldorf.

Modernes Sales Management steht vor unterschiedlichen Herausforderungen, gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Oft sparen die Unternehmen dann am Vertrieb, wo doch eigentlich der Verkauf erst recht besonders aktiv werden sollte. Besonderer Wunsch aller Vertriebsleute und Key Account Manager ist die schnelle, unkomplizierte, aber dennoch komfortable Pflege der Kundendaten und eine möglichst weitgehende Minimierung administrativer Zusatzaufgaben: Alle benötigten Informationen sollen rasch, übersichtlich und mobil verfügbar sein. Mit der Sales Management 3.0-Plattform von Alegri International sind genau diese Anforderungen durchgängig umgesetzt: die Microsoft-basierte Lösung integriert sämtliche bekannten Office-Produkte sowie ERP-/CRM-Systeme über MS Outlook. Der Vertrieb kann so prozessorientiert die Daten einmalig eingeben und hat diese überall on- wie offline zur Verfügung. Integriert sind zudem das Kennzahlenmanagement, das Dokumentenmanagement, die Teamzusammenarbeit (Collaboration), die Zusammenführung modernster Kommunikationsmittel und LiveMeeting-Tools (Unified Communications)



und das E-Business. Damit hat der Vertrieb den gesamten Vertriebsprozess aktuell im Blick über das gewohnte MS Outlook.

Diese Integration in bestehende IT-Strukturen reduziert den Einführungs- und Kostenaufwand ebenso wie den Schulungsbedarf. So lässt sich Geschäftserfolg nachhaltig steigern, denn der Kunde steht wieder im Mittelpunkt des Arbeitens.

Alegri International präsentiert diese Lösung in kompakten und verständlichen Vorträgen auf dem Alegri Sales Management-Praxistag. Mit der Key Note "Ich könnte mehr verkaufen, wenn...!" beleuchtet Gabriele Reich-Gutjahr, Geschäftsführerin der ASKESIS Business and People Development GmbH & Co. KG und Partner von Sandler Systems Inc., einer internationalen Beratungs- und Trainingsorganisation für Verkauf und Verkaufsmanagement, die aktuellen Herausforderungen des Vertriebs. Die Veranstaltung ist kostenfrei und findet statt am 19.05.09 in München, am 20.05.09 in Stuttgart, am 02.06.09 in Frankfurt/M. und am 03.06.09 in Düsseldorf.

Agenda und Anmeldung unter <http://www.salesmanagement3.de>

Über Alegri International Service GmbH

Alegri ist ein führendes Management- und Technologie-Beratungsunternehmen für die Bereiche Business- und CRM-Consulting, Business Intelligence, Enterprise Content Management und Software Development, branchenunabhängig, national wie international.

Zu den Referenzen gehören namhafte Unternehmen aus den Bereichen Pharma/Chemie, Telekommunikation, Finanz, Electrics und Automotive. Die Hauptgeschäftsstellen des Unternehmens befinden sich in München, Stuttgart, Frankfurt/M., Ratingen, London und Wien. www.alegri.eu

Ihr Ansprechpartner:

Alegri International Service GmbH
Dr. Susanne Knabe
Innsbrucker Ring 15

T.: +49 (0)89 – 666107-0
F.: +49 (0)89 – 666107-200
E: susanne.knabe@alegri.de

81673 München