

Erfolgreicher Vertrieb

Sales Pro unterstützt Sie in allen Phasen des Vertriebsprozesses und ermöglicht das strukturierte Erfassen von Informationen und Aktivitäten - vom ersten Kontakt, über die Lead-Qualifizierung, bis hin zum erfolgreichen Abschluss der Verkaufschance und der After-Sales-Betreuung.

Welche Möglichkeiten bietet Sales pro?

- Individuelle Anpassung und Erweiterung der Funktionen einer Verkaufschance zur Abbildung Ihrer eigenen Vertriebsstrukturen.
- Ansprechpartner und ihre Bedeutung erfassen: Haltung und Einfluss von Entscheidern spielen eine wichtige Rolle bei der Gewinnung von Aufträgen.
- Mitbewerberverwaltung: Eine genaue Kenntnis der Wettbewerber und deren Stärken/Schwächen in der entsprechenden Situation ermöglichen ein adäquates Handeln.
- Behalten Sie den Überblick über aktuelle Verkaufschancen anhand umfangreicher Auswertungen in der Verkaufschancenansicht.
- Konfiguration des Mappings zur Übernahme von Informationen aus einem Kontaktbericht zu einem beliebigen anderen Datensatz.
- Erstellen Sie Angebote aus Verkaufschancen mit Berücksichtigung von hinterlegten Preis- und Rabattlisten sowie automatischer Wahrscheinlichkeitsberechnung.

Vorteile auf einen Blick

- Definition eigener Vertriebsprozesse, inkl. 2-stufiger Strukturen
- Mitbewerberverwaltung für mehr Chancen im Vertrieb
- Kriterienkataloge zur Ermittlung der Verkaufswahrscheinlichkeit
- Umfangreiche Auswertungen wichtiger Kennzahlen und Darstellung im Sales Funnel
- Verwaltung von kunden- und produktspezifischen Preis- & Rabattlisten

The screenshot shows a software window titled 'Beratungsanfrage Bodenbelag bearbeiten...'. The interface includes a menu bar (Datei, Bearbeiten, Ansicht, Einfügen, Suche, Extras, ?) and a toolbar with icons for saving, deleting, and other actions. Below the toolbar is a navigation pane with tabs: Allgemein, Produktpositionen, Ansprechpartner, Mitbewerber, Kriterienkatalog, Vertriebsprozess, Baum, Journal, Akte. The main content area is titled 'Erzeugt von Robert Glaser' and contains a form with the following fields:

Stichwort	Beratungsanfrage Bodenbelag	Nummer	41
Kunde	Kahmann Elektronik GmbH	Verkäufer	Birnbaum & Hempel GmbH
Status	offen	Verkäufer 2	Robert Glaser
Phase	Akquise - Angebot	Verkäufer 3	Matthias Daumann
Quelle	Messe	Beginn	Mittwoch, 25. April
Wahrscheinlichkeit	25 %	Ende	Montag, 25. Juni

Below the form, there are summary statistics:

Gesamt (EUR)	4.490,00	Deckungsbeitrag (EUR)	4.490,00
Gesamt gewichtet (EUR)	1.122,50	Deckungsbeitrag gewichtet (EUR)	1.122,50

The 'Produktpositionen' section lists 'Laminat (100), Parkett (100)'. Other fields include 'Letzte Aktion am' (Dienstag, 24. April), 'Nächste Aktivität', 'Verantwortlicher' (Robert Glaser), 'Stellvertreter', 'Alarmieren' (Alle Teilnehmer), and 'Alarmzeit' (kein Alarm). The 'Übergeordnet' field is set to 'Kahmann Elektronik GmbH'. At the bottom, there is a 'Notizen' section with 'Bearbeiten' and 'Zeitstempel' buttons.

Jetzt informieren

Sie möchten mehr über Sales pro erfahren? Wir beraten Sie gerne!

Telefon: +49 721 9638-188

E-Mail: sales@cas.de

Web: www.cas-mittelstand.de

