

Sales Force Automation

Kunde: Cham Paper Group
Projekttyp: CRM
Projektgrösse: Anzahl Projekt-Mitarbeiter = 3
Projektdauer: 6 Monate
Anzahl Users: 100 (inkl. Mobile Users)

Lösungsbeschreibung:

Cham Paper Group ist eine Gruppe von Papierfabriken, in mehrere Länder präsent (Schweiz, Italien, Norwegen, USA, Sud-Amerika, ...)

Sales und Marketing Lösung. Abgedeckte Bereiche :

- Stammdaten für Kunden, Kunden Equipment (Papiermaschinen), Kundenkontakte
- Kundenbesuche Vorbereitung und Reporting
- Kunden Korrespondenz
- Verträge und Abmachungen Verwaltung
- Link zu DWH
- Basis Produkte Informationen und Preislisten
- Reklamationen Verwaltung
- Knowledge Database
- Anfrage und Offerte Prozesse
- Ideen-Datenbank für neue Produkte und Services.

Meine Rolle

Consulting und Projektleitung

Methode:

DB-Design „à la Merise“ mit Power-Designor. Concept and Planning Guide Applix

Verwendete Technologien:

Applix iEnterprise, Sales und Marketing Modul, WebLink und MobileLink, Gateway zu Outlook.

(Multi-Tier Client/Server, SQLServer, Applix DevStudio)