

# Neue Energie für den Vertrieb

Mehr Transparenz, eine zentrale Dokumentenablage und ein Add-on, das Bauobjekte digital abbildet: Mit der Einführung eines neuen CRM-Systems verschafft LINZMEIER seinem Vertriebs-Team noch mehr Energie



**LINZMEIER**

Dämmen mit System

## Die Herausforderung

Das alte CRM-System bei LINZMEIER war nicht mehr auf dem neuesten Stand. Medienbrüche machten es schwer, einen transparenten Vertriebs-Prozess zu etablieren - auch in der Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen. Das Unternehmen entschied sich deshalb für die Einführung eines neuen, cloudbasierten Vertrieb-Systems.

## Die Lösung

Die Einführung der SAP Sales Cloud erfolgte standardnah mit allen Vorteilen, die das System bietet: Der Vertrieb hat nun Kundendaten, Auswertungen und Prognosen stets zur Hand und kann Informationen unkompliziert austauschen. Erheblichen Mehrwert bietet das von Sybit entwickelte Bauobjekte Add-on und die Integration des Dokumentenablagensystem easy archive, mit dem der Vertrieb Daten sicher, rechtskonform und digital ablegen kann.

- Führender Hersteller der deutschen PU-Dämmstoffindustrie
- Hauptsitz in Riedlingen, Baden-Württemberg
- Technische Lösung: Einführung SAP Sales Cloud

**3**

*Monate reine  
Implementierungszeit*

## Die Benefits

### Alle wichtigen Infos in einer App

Unternehmen aus der Baubranche kennen die Herausforderung: Steht ein neues Bauprojekt an, gibt es ein komplexes Beziehungsgeflecht aus Planern, Architekten, Bauherren und Immobiliengesellschaften. Hier kommt die Sybit-Lösung „Bauobjekt Add-on“ für die Sales Cloud in Spiel: Sie ermöglicht LINZMEIER, alle wichtigen Informationen zu Bauobjekten zu erfassen, die für die Bearbeitung durch das Key Account Management wichtig sind: Beteiligte, ihre Beziehungen, Zeitpläne, Rahmenbedingungen und Bauphasen. Konkret heißt das: Im CRM wird das Bauobjekt als Objekt mit einer Adresse oder mit ihren Geodaten abgebildet. Konkurrierende Opportunities können so identifiziert und Verkaufschancen optimal genutzt werden.

### Effizientere Angebots- und Auftragsverarbeitung

- Reduzierung des Verwaltungsaufwands
- Einfache Vertretungsregel

### Bessere Zusammenarbeit der Abteilungen

durch transparentere Prozesse bei Ausschreibungen und ein einheitliches, digitales Ablage-System



*„Die Einführung eines neuen CRM-Systems ist nicht nur ein Projekt, sondern eine Reise der Zusammenarbeit, bei der jeder Meilenstein eine Brücke zwischen Vergangenheit und Zukunft der Kundenbeziehungen darstellt.“*

Ralf Scheffler, Geschäftsführer Linzmeier Bauelemente GmbH



## Wer wir sind?

### Nr. 1 SAP-Partner im Bereich CX.

- Best-Practices aus mehr als 80 SAP Sales Cloud-Projekten in verschiedenen Branchen
- Ganzheitliche Beratung über den Gesamtprozess
- Global SAP Customer Experience Partner Excellence Award 2023 for Delivery Quality

Sie wollen mit uns  
live die Möglichkeiten  
des Tools entdecken?

» zum Calendly-Termin mit  
Jennifer Bertsche



[www.sybit.de](http://www.sybit.de)