

IT-Matchmaker.*guide*

CRM-Lösungen 2026

CRM-Helfer

KI unterstützt bei
Service und Akquise


CRM-Strategie

Entscheidung für Cloud
oder On-Premises

CRM-Auswahl

Mit Struktur und Weitblick
zur richtigen Lösung





Ist Ihr Vertrieb gut ausgestattet?

Wir unterstützen Sie bei der
Digitalisierung Ihrer Marketing-
und Vertriebsprozesse.

Firmenprofile & Success Storys

Lösungsanbieter stellen sich vor

Auf den folgenden Seiten präsentieren ausgewählte CRM-Anbieter ihre Produkte und Services im Kurzprofil und stellen erfolgreiche Projekte bei ihren Kunden vor.



Unternehmen	Seite
Arineo GmbH	19
BE-terna GmbH	20–21
LOGIN Software und Beratung Deutschland GmbH	22–23
MODUS Consult GmbH	24
salesfive GmbH	25



Arineo GmbH – Ihr Spezialist für Microsoft Dynamics 365 CRM

Wir sind ein führender IT-Dienstleister mit Fokus auf moderne CRM-Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics 365. Unsere Expertise umfasst die Implementierung von Unternehmenslösungen für Customer Relationship Management (CRM), Enterprise Resource Planning (ERP) und weiteren zentralen Geschäftsfunktionen wie Marketing oder HR. Mit mehr als 400 Mitarbeitenden an 18 Standorten in Deutschland, Österreich, Dänemark, Bulgarien und China unterstützen wir Sie bei der Digitalisierung und Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse.

Unsere CRM-Kompetenzen

Wir sind ein mehrfach ausgezeichneter Microsoft Solutions Partner und begleiten Sie dabei, Ihre Kundenbeziehungen mit Microsoft Dynamics 365 effizienter zu managen und Ihre Geschäftsprozesse durch intelligente Automatisierungslösungen zu optimieren. Wir sorgen für eine nahtlose Integration Ihrer Marketing-, Vertriebs-, und Servicedaten, sodass Sie alle Phasen der Customer Journey optimal bearbeiten und effizient weiterentwickeln können. Ergänzt durch unsere Expertise in den Bereichen Künstliche Intelligenz, Big Data, IoT und Power Platform stehen wir Ihnen als

zuverlässiger Ansprechpartner für innovative Lösungen zur Seite.

Stabil und flexibel dank moderner Organisationsstrukturen

Als Stiftungsunternehmen ist das Unternehmen unverkäuflich – das führt zu langfristiger Stabilität, enger Mitarbeitendenbindung und Innovationskraft. Wir reinvestieren unsere Gewinne vollständig in die Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden und in die kontinuierliche Verbesserung unserer Dienstleistungen. Unsere kollegiale Organisation fördert Flexibilität und schnelle Reaktionsfähigkeit. Wir haben klare Verantwortlichkeiten: Entscheidungen werden dort getroffen, wo das Know-how vorhanden ist. So können wir Projekte effizient und zielgerichtet umsetzen und sorgen gleichzeitig für eine geringe Fluktuation – und damit für langfristige Kundenbeziehungen.

Unsere Überzeugung: IT ist für Menschen da, nicht umgekehrt.

Mit unserem einzigartigen Mix aus Technologiekompetenz, kollegialer Führung und Kundenorientierung begleiten wir Sie langfristig als

Unsere Leistungen:

- ▶ **Beratung & Bedarfsanalyse:** Wir analysieren Ihre Geschäftsprozesse und entwickeln maßgeschneiderte CRM-Strategien.
- ▶ **Implementierung & Integration:** Von der Planung bis zur Einführung – wir begleiten Sie bei jedem Schritt Ihres CRM-Projekts.
- ▶ **Anpassung & Individualentwicklung:** Wir passen Ihr CRM-System optimal an Ihre spezifischen Anforderungen an.
- ▶ **Schulung & Support:** Wir bieten Schulungen für Ihre Mitarbeitenden sowie technischen Support, um den reibungslosen Betrieb Ihres CRM-Systems sicherzustellen.
- ▶ **Monitoring & Reporting:** Wir setzen auf proaktives Monitoring zur Qualitätsverbesserung und erstellen fundierte Reports über Aufwände, Risiken und Empfehlungen.

starker Partner für Ihre CRM- und Digitalisierungsprojekte.

Referenzen

- ▶ Beckhoff Automation GmbH & Co. KG
- ▶ BITO-Lagertechnik Bittmann GmbH
- ▶ Brodos AG
- ▶ Bundesarbeitgeberverband Glas und Solar e.V.
- ▶ clever fit GmbH
- ▶ J.D. Geck GmbH
- ▶ ONEJOON GmbH
- ▶ Renfert GmbH
- ▶ TecAlliance GmbH

Kontakt

Arineo GmbH
Paulinerstr. 12
37073 Göttingen



T: +49 (0)551 521380
E: vertrieb@arineo.com
W: www.arineo.com

„Das Team von Arineo begleitet uns nicht nur operativ, sondern auch strategisch – mit einem tiefen Verständnis für unsere Ziele und einem echten Interesse an unserer Weiterentwicklung. Wir haben eine stabile Partnerschaft und erhalten konstante Qualität – und das bei einer komplexen IT-Landschaft.“

Sebastian Herz, Mitglied der Geschäftsleitung der Renfert GmbH



BE-TERNA – IHR DIGITALISIERUNGSPARTNER

Wir führen Sie sicher in eine **hypervernetzte Welt**



Seit über 20 Jahren ist es unsere Mission, die Implementierung von Business Software für globale Konzerne und mittelständische Unternehmen zu vereinfachen. Unsere Lösungen und Beratungsleistungen sind maßgeschneidert auf die Bedürfnisse der Fertigungsindustrie, des Handels, der Energieversorgung, der Prozessindustrie und des Dienstleistungsbereichs.

Chancen und Herausforderungen einer hypervernetzten Geschäftswelt

Dank technologischer Fortschritte leben wir in einer Ära grenzenloser Konnektivität, in der alles miteinander verbunden ist. Diese hypervernetzte Welt bietet Unternehmen

unzählige Möglichkeiten, um Abläufe zu optimieren, vermehrt zusammenzuarbeiten, Services zu verbessern und neue Kundenpotenziale zu erschließen. Doch sie birgt auch neue Herausforderungen in Bereichen wie Cyber Security und Datenschutz.

Digitale Transformation: Unsere maßgeschneiderten Lösungen für Unternehmen

Unsere Aufgabe ist es, Ihnen dabei zu helfen, sich in dieser hypervernetzten Welt zurechtzufinden und die damit verbundenen Chancen zu nutzen sowie die Risiken zu managen. Wir unterstützen Sie bei der Einführung digitaler Lösungen, um Ihre Geschäftsprozesse zu optimieren, Daten und moderne Analysen effektiv zu nutzen und Ihre IT-Systeme sicher zu halten.

Ihr verlässlicher Partner für erfolgreiche Unternehmensentwicklung

Durch strategische Wachstumsinitiativen hat sich BE-terna erfolgreich als ein führender Akteur in der Branche positioniert. Heute sind wir in 8 Ländern in Europa mit mehr als 1.000 engagierten Technologie- und Beratungsexpertinnen und -experten sowie unserem eigenen globalen Partnernetz vertreten.

Wir sind multikulturell, vielfältig und dezentral. Wir legen großen Wert auf persönliche Beziehungen und einen vernetzten Ansatz in der Beratung.

Bewährte Partnerschaften

Als Teil der Telefónica Tech Familie können wir unsere jahrzehntelange Erfahrung im Bereich Business-Software mit Connectivity und Cyber Security kombinieren. Durch die langjährigen Partnerschaften mit Microsoft, Infor, Qlik und UiPath bietet BE-terna seinen Kundinnen und Kunden die Stabilität und Nachhaltigkeit, die sie sich für ihre Digitalisierungs- und Automatisierungsprojekte wünschen. Gemeinsam mit unseren Partnern sind wir daher perfekt aufgestellt, um unsere Kundinnen und Kunden in diese neue Welt zu führen – vereint durch grundlegende Werte wie Respekt und Empathie füreinander, sowie Mut und Engagement, die Bedürfnisse der Menschen stets an erste Stelle zu setzen.

Unsere Referenzen

- ▶ Wiener Städtische
- ▶ Internorm
- ▶ Company Bike
- ▶ ad agents GmbH
- ▶ SIGA

Kontakt

BE-terna GmbH
Grabenweg 3a
6020 Innsbruck



T: +43 512 362060 0
E: sales@be-terna.com
W: www.be-terna.com/de

Neue Power für den Kundenservice

Nicht nur die Energiewende setzt Versorger und Netzbetreiber unter Druck. Eine Wende der anderen Art vollzieht sich derzeit im Kundenservice: Steigende Erwartungen, gesetzliche Vorgaben und der anhaltende Fachkräftemangel bringen klassische Abläufe an ihre Grenzen. Clemens Walz, Business Development Manager CE beim Spezialisten für Business-Software BE-terna, weiß, wie die Service-Wende gelingt.



Wie lauten die zentralen Herausforderungen, mit denen sich Energieversorger heute konfrontiert sehen?

Clemens Walz: Die Erwartungen moderner Kundinnen und Kunden haben sich eklatant geändert. In der heutigen Zeit wird schlichtweg vorausgesetzt, dass Unternehmen Service-Anfragen schnell und unkompliziert bearbeiten und jederzeit erreichbar sind, ob per Telefon, E-Mail oder im Kundenportal. Tarifkonditionen, Verbräuche oder aktuelle Störungsinformationen müssen einfach und in Echtzeit einsehbar sein. Und schließlich



Clemens Walz
Business Development Manager CE beim Spezialisten für Business-Software BE-terna

möchten Kunden Standardanfragen und -aufgaben wie etwa das Melden von defekten Geräten oder die Anpassung des Abschlags schnell und bequem per Self-Service erledigen können. Daneben ergeben sich auch aus gesetzlichen Vorgaben steigende Anforderungen an Prozesse und Systeme – man denke nur an das Energiewirtschaftsgesetz EnWG, die Datenschutz-Grundverordnung oder die GoBD.

Was können Energieversorger tun, um auf diesen veränderten Status quo zu reagieren?

Walz: Zunächst einmal muss man sich bewusst machen: Ein leistungsfähiger Kundenservice ist heutzutage kein Kostenfaktor mehr, sondern zu einem klaren Wettbewerbsvorteil geworden, den sich die Unternehmen nicht entgehen lassen sollten. Konkret bedarf es eines kundenzentrierten Ansatzes: Alle Daten und Interaktionen eines Kunden müssen an einem zentralen Ort vorgehalten werden, um wirklich informiert entscheiden und handeln zu können. Das Kundenerlebnis muss über alle Kanäle einheitlich hoch sein – Stichwort Omnichannel. Mit Blick auf die Zukunft muss die Möglichkeit bestehen, modernste KI zu nutzen, um Kundenbedarfe vorherzusagen. Und schließlich sollten integrierte Workflows bei der Compliance unterstützen. Möglich ist all das etwa durch einen intelligenten Customer Engagement Hub, der Menschen, Prozesse und Technologie zusammenbringt.

Was raten Sie Kunden beim Umstieg auf einen solchen Ansatz?

Walz: Die Modernisierung des Kundenservice darf nicht als rein technisches Projekt betrachtet werden, sondern muss mit einem kulturellen Wandel einhergehen: weg vom Silodenken, hin zu einer echten, kundenzentrierten Zusammenarbeit. Daher sollten Projektteams auch interdisziplinär besetzt sein. Unternehmen müssen das CRM als Teil ihrer Gesamtarchitektur begreifen und für eine effektive An- bzw. Einbindung in das ERP oder Netzleitsysteme sorgen. Nur dadurch werden die zentralisierten Datenreservoirs und integrierten Prozessabläufe möglich, die die Grundlage bilden für einen wirklich modernen Kundenservice.

Zur Unterstützung des Projekts sollten Unternehmen auf einen Partner setzen, der nicht nur Spezialist für CRM ist, sondern auch die Sprache der Branche spricht. Wir bei BE-terna etwa bieten für Energieversorger bereits vorgefertigte Templates und Best Practices, um ihre spezifischen Erfordernisse mit bewährtem Vorgehen abzubilden.

In letzter Konsequenz geht es darum, Mitarbeitende zu entlasten, Prozesse zu automatisieren und ein modernes, proaktives Serviceerlebnis für Kundinnen und Kunden zu schaffen. Energieversorger, die diesen Weg gehen, sichern sich Effizienz, Kundennähe und damit letztendlich auch Zukunftsfähigkeit.



Login Software GmbH – Kompetenz für CRM, Digitalisierung und nachhaltige Kundenbeziehungen

Seit über 30 Jahren unterstützt die Login Software GmbH Unternehmen dabei, Kundenbeziehungen effizient zu gestalten und durchgängige digitale Prozesse aufzubauen. Mit Standorten in Deutschland und einem starken Partnernetzwerk hat sich Login als einer der führenden Spezialisten für CRM-Lösungen im deutschsprachigen Raum etabliert.

Das Portfolio reicht von strategischer Beratung über Implementierung bis hin zu langfristigen Support. Im Mittelpunkt steht die CRM-Plattform SugarCRM, die Login seit vielen Jahren als zertifizierter Partner erfolgreich einsetzt. Kunden profitieren von einem flexiblen, zukunftssicheren System, das individuelle Anforderungen berücksichtigt und gleichzeitig auf eine robuste Standardbasis setzt.

Beratung mit Praxisnähe

Login Software versteht sich nicht als reiner Implementierer, sondern als Partner, der den Weg zur digitalen Transformation aktiv begleitet. Ziel ist es, Unternehmen fit für die Zukunft zu machen, indem Vertriebs-, Marketing- und Serviceprozesse nahtlos miteinander verknüpft werden. Dabei greift Login auf umfangreiche Projekterfahrungen in Branchen wie Industrie, Handel, Non-Profit, Verbände, Healthcare und IT zurück.

Durch praxisnahe Workshops, fundierte Prozessanalysen und agile Projektmethoden sorgt Login dafür, dass CRM-Systeme nicht nur eingeführt, sondern auch nachhaltig genutzt werden. So entstehen Lösungen, die echte Wertschöpfung generieren und die tägliche Arbeit der Anwender spürbar erleichtern.

Technologie mit Mehrwert

Im Zentrum des Angebots steht SugarCRM als flexible Plattform, die durch Offenheit, Skalierbarkeit und zahlreiche Integrationsmöglichkeiten überzeugt. Ob Lead Management, Marketing Automation, Kundenservice, Mitgliederverwaltung oder komplexe Datenanalysen – die Lösung wächst mit den Anforderungen.

Darüber hinaus hat Login Software eigene Erweiterungen entwickelt, die besonders praxisrelevante Themen abdecken: Tools für Datenqualität und sauberes Stammdatenmanagement, Lösungen für Eventmanagement und Kampagnensteuerung, Module für Territorymanagement im Vertrieb sowie Funktionen zur Unterstützung von Verbandsarbeit. So entstehen maßgeschneiderte Anwendungen, die branchenspezifische Anforderungen direkt adressieren und sich nahtlos in die bestehende CRM-Umgebung integrieren.

Login Software sorgt für maßgeschneiderte Anpassungen, Schnittstellenintegration zu ERP-, Marketing- oder Eventsystemen und stellt sicher, dass alle Abteilungen von einer 360-Grad-Sicht auf den Kunden profitieren. Durch automatisierte Workflows und einheitliche Datenhaltung entstehen effiziente Prozesse, die Silos aufbrechen und Transparenz schaffen.

Kundenorientierung & Support

Die Stärke von Login Software liegt in der langfristigen Betreuung. Kunden schätzen den direkten, deutschsprachigen Support sowie die klare Kommunikation auf Augenhöhe. Schulungen, Anwendertrainings und kontinuierliche Optimierungen gehören ebenso zum Service wie die gemeinsame Weiterentwicklung von CRM-Strategien.

Strategischer Beratung, technologische Exzellenz und partnerschaftliche Betreuung

Neben dem Tagesgeschäft investiert Login in neue Trends und Technologien. Themen wie KI-gestützte Analysen, Automatisierung, mobile Nutzung und DSGVO-konforme Datenhaltung stehen im Fokus, damit Kun-

Highlights

Login Software GmbH ist seit über 30 Jahren führender CRM-Spezialist im deutschsprachigen Raum. Als zertifizierter SugarCRM-Partner bietet Login praxisnahe Beratung, individuelle Implementierung und langfristigen Support. Kunden profitieren von einer 360-Grad-Kundensicht, automatisierten Prozessen und flexiblen Integrationen. Branchenkompetenz, Innovationskraft und persönlicher Service machen Login zu einem verlässlichen Partner für nachhaltige digitale Transformation.

den langfristig von einer modernen, rechtssicheren CRM-Lösung profitieren.

Mit dieser Kombination aus strategischer Beratung, technologischer Exzellenz und partnerschaftlicher Betreuung ist Login Software ein zuverlässiger Begleiter für Unternehmen, die ihre Kundenbeziehungen nachhaltig stärken wollen.



Kontakt

LOGIN Software und Beratung
Deutschland GmbH

Baumkirchner Straße 4
81673 München



T: +49 89 2020 447 - 0
E: muenchen@login-software.net
W: www.login-software.net

IVU Traffic Technologies – Vernetzte Verkehrsdaten mit SugarCRM



Die IVU Traffic Technologies AG aus Berlin entwickelt seit mehr als 45 Jahren Softwarelösungen für einen leistungsfähigen und umweltfreundlichen öffentlichen Verkehr. Mit über 800 Ingenieurinnen und Ingenieuren unterstützt IVU weltweit mehr als 500 Verkehrsunternehmen bei der effizienten Planung, Disposition und Steuerung von Bussen und Bahnen.

Das starke Wachstum und die wachsende Datenvielfalt stellten die IVU jedoch vor Herausforderungen: Das bisher genutzte CRM-System war veraltet, nur für wenige Nutzer zugänglich und ließ sich nicht in die bestehende Systemlandschaft integrieren. Datensilos, aufwändige Recherchen und unklare Prozesse erschwerten die tägliche Arbeit im Vertrieb und im Kundenmanagement.

Die IVU suchte deshalb nach einer modernen, zukunftsicheren CRM-Lösung, die

- ▶ mehr Nutzern den Zugriff ermöglicht,
- ▶ eine zentrale Datenbasis schafft,
- ▶ Leads automatisiert erfasst und nachverfolgt und
- ▶ ein durchgängiges Pipeline-Management bietet.

Neben den funktionalen Anforderungen spielte auch die langfristige Flexibilität eine wichtige Rolle: Das neue CRM sollte leicht anpassbar, integrationsfähig und international skalierbar sein.

500 zufriedene CRM-User

In einem Auswahlprozess überzeugte die CRM-Lösung SugarCRM, präsentiert und implementiert durch Login Software GmbH. Ausschlaggebend waren die Schnittstellenfreundlichkeit, die hohe Anpassungsfähigkeit sowie die jahrzehntelange Projekterfahrung von Login Software im CRM-Umfeld.

Heute nutzen rund 500 Anwenderinnen und Anwender bei IVU das neue System. Sämtliche Vertriebs- und Marketingdaten sind zentral erfasst, standardisiert strukturiert und auf Knopfdruck verfügbar. Der Informationsfluss zwischen den Abteilungen wurde erheblich verbessert: Leads werden automatisiert erfasst, qualifiziert und über einheitliche Workflows bis hin zum Abschluss begleitet.

Mehr Zeit und verbesserte Kommunikation

Mit der Einführung von SugarCRM konnte die IVU ihre Datenverwaltung deutlich verschlanken und die Grundlage für eine effizientere Zusammenarbeit schaffen. Alle relevanten Informationen stehen nun zentral zur Verfügung – vom ersten Lead bis zur Projektumsetzung. Durch die einheitlichen Strukturen wurden Datensilos aufgelöst, Prozesse standardisiert und klar dokumentiert. Die Anwender profitieren von einem jederzeit schnellen Zugriff auf aktuelle Informationen, was Bearbeitungszeiten verkürzt und die Kundenkommunikation verbessert.

Gleichzeitig ist das System flexibel erweiterbar und wächst mit den Anforderungen des Unternehmens. Vertriebschancen und Projekte lassen sich nun zuverlässig über die gesamte Customer Journey hinweg nachverfolgen und auswerten. Damit ist SugarCRM zu einem zentralen Baustein in der Digitalisierungsstrategie der IVU geworden: Es unterstützt nicht nur das Tagesgeschäft, sondern schafft auch die Basis für datengetriebene Entscheidungen und nachhaltiges Wachstum.

Mehr Effizienz, Transparenz und Sicherheit

Mit SugarCRM und der Expertise von Login Software hat die IVU den Schritt von einer veralteten Insellösung hin zu einer modernen, integrierten CRM-Plattform vollzogen. Die neue Lösung sorgt für Effizienz, Transparenz und Zukunftssicherheit – und ermöglicht es, den öffentlichen Verkehr weltweit noch vernetzter und kundenorientierter zu gestalten.

Über Login Software

Die Login Software GmbH ist seit über 30 Jahren führender CRM-Spezialist im deutschsprachigen Raum. Als zertifizierter SugarCRM-Partner bietet Login praxisnahe Beratung, individuelle Implementierung und langfristigen Support. Kunden profitieren von einer 360-Grad-Kundensicht, automatisierten Prozessen und flexiblen Integrationen.

Mehr unter: www.login-software.net



Kundenbeziehungen neu denken, der 360-Grad-Blick mit Dynamics 365 CE



„Marketing, Customer Service und Field Service greifen nahtlos ineinander - für ein durchgängiges Kundenerlebnis entlang der gesamten Wertschöpfungskette.“

Im Service profitieren Teams von durchgängiger Transparenz: Intelligente Ticketverteilung, integrierte Wissensdatenbanken und vorausschauende Wartung sorgen für kürzere Reaktionszeiten und höhere Kundenzufriedenheit.

MODUS Consult unterstützt Kunden seit über 30 Jahre bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen, von der ersten Kundenanfrage bis zum After-Sales-Service. Ausgerichtet auf die Serviceanforderungen in der Industrie bringen wir die Funktionen von Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement mit, die im B2B für starke Kundenbeziehungen sorgen, modular und ausgerichtet auf Ihre individuellen Herausforderungen.

Als Mitglied des Microsoft Inner Circle zählt MODUS Consult zu den führenden Business-Application-Partnern in Deutschland.

Smart Selling meets Service

Ob Neukundenakquise oder Bestandskundenpflege: Mit Dynamics 365 CE, KI und vernetzten Daten schaffen Sie den vollständigen und integrierten Blick auf Ihre Kunden, vernetzt, datenbasiert und kundenzentriert.



Kontakt

MODUS Consult GmbH
James-Watt-Straße 6
33334 Gütersloh



Erfahren Sie mehr unter www.modusconsult.de oder starten jetzt mit einer Mail an contact@modusconsult.de

Weitere Niederlassungen in Mönchengladbach, Neckarsulm, Nürnberg, Stuttgart und Villingen-Schwenningen.



Automatisierte Workflows, smarte Segmentierung, prädiktive Analysen und individuelle Touchpoints ermöglichen eine neue Form der Kundenansprache – persönlich, relevant und in Echtzeit.

Der richtige Digitalisierungspartner

MODUS Consult begleitet Unternehmen mit seinem Branchen- und Prozesswissen als strategischer Vordenker, Implementierungspartner und Prozessoptimierer, von Low-Code-Prozessautomatisierung und smarter Datenintegration bis zur durchgängigen Verzahnung von ERP, CRM und MES zusammen mit ECM, BI und KI.

Ob hybrid, cloudbasiert oder lokal: Ziel ist eine resiliente, adaptive Produktion, die echten Business Impact liefert. Egal wo Sie stehen, wir gehen mit Ihnen den nächsten Schritt.



Salesfive – Ihr strategischer Partner für digitale Exzellenz

Als weltweit führende CRM-Lösung bietet Salesforce umfassende Funktionen, mit denen Sie Ihre Kundenbeziehungen erfolgreich aufbauen und kontinuierlich verbessern können. Das Ergebnis: höhere Kundenzufriedenheit und stärkere Kundenbindung durch optimierte Vertriebs- und Serviceprozesse. Mit uns als Partner schöpfen Sie dieses Potenzial vollständig aus.

Wir, die Salesfive Group, sind Europas führender Partner im Salesforce Ökosystem für die Bereiche CRM, Integration, Customer Experience und Künstliche Intelligenz. Dabei geht unsere Rolle weit über die Implementierung von Salesforce Lösungen hinaus. Mit langjähriger Expertise und breitem Know-how in allen Salesforce Clouds begleiten wir Sie auf Ihrem Weg in die digitale Zukunft. Unsere Berater:innen analysieren zunächst Ihre bestehenden Abläufe, entwickeln daraufhin Architekturen nach dem Best-Practice-Prinzip und implementieren schließlich maßgeschneiderte Salesforce Lösungen, die Ihre Prozesse automatisieren und zugleich optimal unterstützen.

Alles aus einer Hand

Unsere Gruppe beschäftigt mehr als 430 Expert:innen, die Unternehmen branchenübergreifend sowohl bei der Entwicklung und Umsetzung ganzheitlicher digitaler Strategien als auch bei der nachhaltigen Geschäftsprozessoptimierung unterstützen. Unser Leistungsportfolio umfasst konkret:

- ▶ Technologie- und Strategieberatung
- ▶ Implementierung digitaler Plattformen
- ▶ Prozessoptimierung
- ▶ Prozess- und Datenintegrationen (z. B. ERP)
- ▶ Gestaltung von Customer Experience
- ▶ Internationaler Roll-out
- ▶ Change-Management
- ▶ Custom Development
- ▶ Managed Services

Ihr Vorteil: Ganz gleich, ob Sie planen, Ihre digitale Transformation zu starten, ein bestehendes CRM-System auf Salesforce zu migrieren, Ihre IT-Landschaft enger zu verzahnen oder Ihre Prozesse im Vertrieb, Marketing und Service zu optimieren – wir sind Ihr passender Partner mit der notwendigen Kompetenz.



Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir digitale Lösungen, die Ihre Kundenbeziehungen stärken und Ihren Umsatz nachhaltig steigern.

Künstliche Intelligenz als Gamechanger

Selbstverständlich unterstützen wir Sie auch beim Einsatz von KI. Als einzige Unternehmensberatung in Europa wurden wir mit dem Salesforce AI Master Award ausgezeichnet – zudem verfügen wir über mehr Salesforce KI-Zertifikate als jede andere Beratung. Mit dem dabei erlangten Wissen integrieren wir die KI-Plattform Agentforce nahtlos in Ihre Salesforce Landschaft, sodass Sie ohne Programmierkenntnisse individuelle, autonome KI-Agenten erstellen können. Diese übernehmen zahlreiche Aufgaben im Vertrieb, im Marketing oder in der Serviceabteilung – analysieren etwa eigenständig Daten oder treffen Entscheidungen.

Integration first!

Damit KI in Ihrem Unternehmen ihr volles Potenzial entfalten kann, müssen Sie Ihren Agenten hochwertige Daten zur Verfügung stellen. Kein leichtes Unterfangen! So geht beispielsweise das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen IDC davon aus, dass 88 Prozent der KI-Projekte aufgrund mangelhafter Datenqualität scheitern. Um dies zu vermeiden, vernetzen unsere Expert:innen mit einer Integrationsplattform alle im Einsatz befindlichen Lösungen, sodass KI-Agenten jederzeit auf die für sie relevanten Daten zugreifen können. Ergänzend dazu beseitigt die Data Cloud von Salesforce Inkonsistenzen und Redundanzen im Datenbestand. So schaffen Sie die notwendige harmonisierte Datenbasis für den erfolgreichen Einsatz von KI. Als weiterer Vorteil erhalten Ihre Mitarbeitenden durch die applikationsübergreifende Bereitstellung von Daten

Highlight: die Salesfive Academy

Unsere Academy bietet ein umfassendes Schulungsprogramm für das gesamte Salesforce Ökosystem. Damit adressieren wir gleichermaßen Einsteiger:innen wie auch erfahrene Nutzer:innen, die ihr Wissen erweitern oder ihre Fähigkeiten gezielt ausbauen möchten. Besonders gefragt sind unsere individuell zugeschnittenen Gruppentrainings, die Ihrem Team dabei helfen, Salesforce noch effizienter zu nutzen. Abgerundet wird unser Trainingsangebot durch Administratoren-Schulungen für Einsteiger:innen und Fortgeschrittene.

eine 360-Grad-Sicht auf die Kunden und können sie optimal beraten.

Langjährige Kundenbasis

Unsere Erfahrung rührt aus mehr als 2.800 Digitalisierungsprojekten bei führenden Marken wie auch Hidden Champions, die wir zum Großteil bereits über viele Jahre betreuen. Wenn auch Sie Teil dieser Erfolgsgeschichten werden möchten, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme.

Kontakt

Salesfive GmbH
Sendlinger Straße 44
80331 München

T: +49 89 3803 5371
E: info@salesfive.com
W: www.salesfive.com



Zukunft gestalten

Erfolgreich mit CRM + AIA®



Mehr Effizienz, mehr Kundennähe, mehr Wachstum

Die Kombination aus moderner CRM-Software und intelligenter AIA-Technologie macht Ihr Unternehmen zukunftssicher: Mit CAS genesisWorld und SmartWe bündeln Sie sämtliche Kundeninformationen zentral und automatisieren zeitsparend Ihre Prozesse – für volle Transparenz, Effizienz und Customer Centricity.

- Smarte Unterstützung in Vertrieb, Marketing und Service
- Leistungsstarke Funktionen flexibel anpassbar
- Jetzt mit Business Process Automation und KI
- Mieten, kaufen, leasen oder in der Cloud
- fair.digital „Made und Hosted in Germany“

CAS Software AG
www.cas-crm.de
 +49 721 9638-188



Jetzt Beratung vereinbaren
 und CRM + AIA® live erleben

