

affinis erweitert Sage CRM um die praxiserprobte Vertriebsmethode NUTBASER

Hamburg, 3. Mai 2011: Effiziente und benutzerfreundliche Funktionen sind die Erfolgsfaktoren beim Einsatz von CRM Tools im Vertrieb. Mit der Integration der Vertriebsmethodik NUTBASER in Sage CRM wird die anwenderfreundliche CRM-Lösung zu einem schlagkräftigen Werkzeug für den Vertrieb.

Erfolg braucht Methode – auch im Vertrieb. Die Zeit der Verkaufskünstler ohne System ist in einem Markt mit steigendem Wettbewerbsdruck vorbei. Gleichzeitig können viele CRM-Systeme die Anforderungen der Vertriebsmitarbeiter an aktive Unterstützung im Verkaufsprozess nicht erfüllen.

Die Methode NUTBASER beruht auf jahrzehntelanger Erfahrung erfolgreicher Verkäufer. Mit einer einheitlichen, auf den Kunden abgestimmten Systematik werden Verkaufschancen objektiviert und so belastbare Fakten geschaffen. Der Vertrieb wird in die Lage versetzt, den Fokus auf die vielversprechendsten Verkaufschancen zu konzentrieren. Dadurch steigt die aktive Verkaufszeit und – wie Studien zeigen – auch der Verkaufserfolg.

In Zusammenarbeit mit der Firma NUTBASER, dem Erfinder der gleichnamigen Methode – hat affinis NUTBASER nahtlos in die CRM-Software Sage CRM integriert. Der Vertrieb profitiert von einfach zu erlernenden und zu bedienenden CRM-Funktionen im Sage CRM und bekommt gleichzeitig durch die NUTBASER-Funktionen die kontinuierlich gewünschte aktive Unterstützung beim Verkaufen. Das Ergebnis ist hohe Akzeptanz des CRM-Tools im Vertrieb, steigende Abschlusszahlen und eine verlässliche Prognose der zu erwartenden Abschlüsse.

„Nach 15 Jahren Projekten im CRM und Vertrieb kann ich feststellen, dass mit NUTBASER eine für den Vertrieb sehr gut nutzbare Methode bereitgestellt wird, die den Arbeitsalltag erleichtert und die Nutzung von CRM auf die erfolgsrelevanten Dinge konzentriert“ so Lars Schneider, Geschäftsführer affinis application services GmbH & Co. KG.

Am 13. Mai 2011 wird die Integration von Sage CRM und NUTBASER im Rahmen der Veranstaltung „Vertriebseffizienz in der Praxis: Der Weg zu mehr Kundenerfolg!“ vorgestellt. Professor Dr. Peter Winkelmann (FH Landshut) und Klaus Amann (Geschäftsführer Nutbaser) gehen dabei auch konkret auf die praxiserprobten Zusammenhänge von Vertriebseffizienz und Verkaufserfolg ein.

Mehr Infos und Anmeldung unter:
<http://vertriebseffizienz.affinis-as.de/expertenforum-vertriebseffizienz>

affinis consulting GmbH

... Ihr Partner für wirtschaftliche Lösungen an der Kundenschnittstelle!

Über affinis consulting GmbH

Die affinis consulting GmbH mit Sitz in Hamburg ist Experte in der Beratung und Umsetzung von Prozessen im Customer Relationship Management (CRM) in IT-Lösungen. Von der fachlichen Anforderung bis zur systemischen Implementierung begleitet das Unternehmen seine Kunden und fühlt sich dem Ergebnis des gesamten Beratungsprozesses verpflichtet. affinis steht für flexible Lösungskompetenz und individuelle Lösungen im Bereich CRM. In einem Netzwerk aus erfahrenen und leistungsstarken Partnern entwirft, realisiert und betreibt affinis innovative Lösungen.

Weitere Infos unter: www.affinis.de

Über Sage CRM

Sage CRM ist die flexible, vollständig webbasierte Komplettlösung für das professionelle Customer Relationship Management (CRM). Die Software vereint Funktionen für alle Bereiche, die für Ihren Kundenerfolg von Bedeutung sind: Marketing, Vertrieb und Kundenservice. Sie zeichnet sich zudem durch kurze Einführungszeiten und besonders hohe Anwenderfreundlichkeit aus.

Weitere Infos unter: sage-crm.affinis-as.de

Über NUTBASER GmbH

NUTBASER ist eine Methode zum aktiven Opportunity Management. Die Firma NUTBASER GmbH mit Sitz in Seeheim Jugenheim bietet Ihnen nicht nur Verkaufstrainings zu dieser Methode, sondern auch integrierte Lösungen für Ihr CRM System an.

Weitere Infos unter: www.nutbaser.de

Wir beraten Sie ganzheitlich in den Bereichen:

- **Customer Management**
- **Data Management**
- **Application Management**

Sprechen Sie uns an.

Ihr Ansprechpartner:



Lars Schneider
affinis consulting GmbH
Flughafenstraße 52
22335 Hamburg
Telefon: + 49 40 507986-0
Mobil: +49 176 13300040
E-Mail: Lars.Schneider@affinis.de
Web: www.affinis.de