

## Pressemitteilung

### awisto Kompetenztag - CRM in der Medizintechnik und Medizinprodukte-Industrie

Stuttgart, 22. Mai 2013 – In Kooperation mit der Microsoft Deutschland GmbH lädt die awisto business solutions GmbH am 13. Juni 2013 zum Kompetenztag CRM in der Medizintechnik und Medizinprodukte-Industrie nach Böblingen ein. Am Veranstaltungstag erhalten die Teilnehmer umfassende Informationen über das Kundenbeziehungsmanagement (CRM) von Microsoft Dynamics, die CRM-Branchenlösung Medizintechnik und über den Trend Mobile CRM.

#### Wettbewerbsvorsprung durch Prozessoptimierung

Herr Iffland, Leiter des Institutes für Customer Relationship Management in der Gesundheitswirtschaft, gibt Empfehlungen für eine praxisorientierte Prozessoptimierung, um damit den Wettbewerbsvorsprung in der Medizintechnikbranche auf nationaler und internationaler Ebene weiter auszubauen.

#### Vertriebs- und Marketing-Prozessoptimierung

Ingolf Blocher, Geschäftsführer der awisto business solutions GmbH, erläutert Optimierungsmöglichkeiten an konkreten Prozessen wie der Kundenakquisition, Händler- und Distributorenplanung sowie an Marketingkampagnen.

#### Wege zu einem effizienten Service

Des weiteren zeigt er, wie die Geräteverwaltung, das Servicevertragsmanagement und Serviceaufträge im Field Service mit einem CRM schnell und effektiv abgebildet werden. Somit können Servicemitarbeiter auf eine übersichtliche Konfigurationshistorie zugreifen; Serviceaufträge werden direkt vor Ort beim Kunden im CRM erfasst.

## Referenzkunde BOWA-electronic

Der Referenzkunde BOWA-electronic, ein Spezialist für Hochfrequenz-Chirurgie-Geräte, schildert seine Erfahrungen mit dem Einsatz einer CRM-Lösung und geht dabei auf den Projektablauf und die Ziele ein. Außerdem berichtet BOWA über Neuerungen im Vertrieb.

## Mobile CRM

Microsoft referiert über den zentralen Trend Mobile CRM. Mobile Anwender im Vertrieb und Service können unterwegs aus ihrer Kundendatenbank Daten abrufen, erfassen und bearbeiten. Reportings und Analysen sowie die Offline-Fähigkeit für Tablets, Smartphones und Laptops sind wichtige Bestandteile des Mobile CRM und werden im Vortrag näher beleuchtet.

## Über awisto

Die awisto business solutions GmbH wurde 2004 als CRM-Beratungs- und Softwarehaus gegründet. Als Microsoft Goldkompetenzpartner für Dynamics™ CRM ist das Unternehmen auf die Umsetzung und Einführung von CRM-Lösungen für den Mittelstand spezialisiert. Die awisto business solutions GmbH bietet eigene Branchenlösungen für die Medizintechnik und Pharma an.

Weitere Informationen zur CRM-Veranstaltung erhalten Sie unter:

[www.awisto.de/goto/kompetenztagmtk](http://www.awisto.de/goto/kompetenztagmtk)

## Kontakt

awisto business solutions GmbH

Anne Buchmann

Tel: +49 (711) 6204374-0

[presse@awisto.de](mailto:presse@awisto.de)

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