

Pressemitteilung

topsoft 2009: Actricity CRM Portal ist jetzt individuell gestaltbar und bietet integrierte Projektgrobplanung

Die Actricity AG, CRM-Spezialist für Investitionsgüterindustrie und -Handel, stellt auf der 16. Schweizer IT-Fachmesse topsoft am 1. und 2. April 2009 das neue Release 2.4.8 seiner webbasierten CRM- und Service-Plattform Actricity CRM Portal vor. Zu den Highlights gehört, dass Händler die Plattform jetzt als eigenes Kundenportal mit individuell gestaltbarem Erscheinungsbild nutzen können. Ebenfalls neu ist eine Projektgrobplanung, die dem Vertrieb in Endphasen von Verhandlungen bereits eine Einplanung von Wochenzeiträumen, Mitarbeitern und Kompetenzen ermöglicht.



Eschbach bei Freiburg, 26.03.2009 – Auf der 16. Schweizer ERP-Messe topsoft am 1. und 2. April 2009 in Bern präsentiert der CRM-Spezialist Actricity AG das neue Release 2.4.8. seines webbasierten CRM Portals. Das Portal bietet Unternehmen eine zentrale

Plattform für Kundenmanagement, Vertriebssteuerung, Support Center, Serviceprozesse sowie Knowledge- und Ersatzteilmanagement. Es vernetzt die gesamte unternehmerische Wertschöpfungskette vom Hersteller über die Partner bis zu den Endkunden und sichert mit einer flexiblen und effizienten Informationsinfrastruktur nachhaltig Synergien in der Ablauforganisation.

Das neue Release enthält Verbesserungen und neue Features, die auch verschiedene Wünsche und Anregungen von Actricity-Kunden berücksichtigen. Es erlaubt zum Beispiel, dass Händler das Actricity Portal gegenüber ihren Abnehmern als eigenes Portal erscheinen lassen. Sie können dazu die Seite zum Beispiel mit dem eigenen Logo sowie mit individuellen Feldern und Farben frei gestalten.

Erhältlich ist inzwischen ein Projekt Management Modul inklusive Projektplanung und Projektkalkulation sowie einer Offline-Funktionalität, die einen automatischen Download und Installation von Actricity Anwendungen oder von Daten auf einen mobilen Computer ermöglicht. Daten können damit offline eingesehen und bearbeitet werden, bis sie synchronisiert und in das zentrale System via Internet eingespeist werden.

Der Vertrieb kann mit dem Actricity CRM Portal nun auch eine Projektgrobplanung erstellen. In Endphasen von Verkaufsverhandlungen lassen sich damit bereits die Ressourcen für anstehende Projekte einplanen. Es können ganze Wochen mit Mitarbeitern und Kompetenzen

oder Kompetenz-Kombinationen vorbelegt werden, zum Beispiel wenn zusätzlich Sprachkenntnisse benötigt werden. In laufenden Projekten kann ebenfalls eine Grobplanung auf der Basis von Fachkompetenzen vorgenommen werden.

Ein verbessertes Einsatz- und Routenmanagement wird durch die Web-Integration des Geodaten-Informationssystems GoogleMaps in das Actricity Service-Modul möglich. Einsatzorte können schneller gefunden und effizienter angefahren werden, was Leerlaufzeiten und Kosten verringert. Als weitere Verbesserung sind nach Reparaturen jetzt auch Teilerücklieferungen möglich.

Über die topsoft 2009

Die topsoft hat sich mit ihrer umfassenden Produkt- und Dienstleistungsschau zur Kommunikations- und Begegnungsplattform des Business-Software-Marktes in der Schweiz etabliert und gibt Besuchern Orientierungshilfen bei der Auswahl und Einführung von Business-Applikationen. Die Fachmesse, die am 1. und 2. April 2009 in Bern stattfindet, wird von kostenlosen Fachreferaten und einer Podiumsdiskussion begleitet. Der Eintritt ist kostenfrei. Zur Vereinbarung eines persönlichen Präsentations- oder Gesprächstermins werden Interessenten gebeten, eine E-Mail an info@actricity.ch zu senden oder das Kontaktformular auf www.actricity.ch zu benutzen.

Zeichen: 3.631 (inkl. Leerzeichen)

Actricity Deutschland GmbH

Actricity gehört zur Codex Holding AG, Rotkreuz / Zug und bedient mit der innovativen, webbasierten 360-Grad Softwarelösung Actricity CRM Portal anspruchsvolle Unternehmen beim Aufbau kundenorientierter Organisationen und Prozesse. Insbesondere für mittlere und große Unternehmen aus Industrie, Maschinenbau, Elektrotechnik oder aus dem Bereich technischer Dienstleistungen bietet Actricity eine innovative, skalierbare und zukunftsorientierte Lösung an, die auf einer zentralen Plattform für Kundenmanagement, Vertriebssteuerung, Support Center, Serviceprozesse sowie Knowledge- und Ersatzteilmanagement aufsetzt. An aktuell vier Standorten in der Schweiz, in Frankreich und Deutschland werden alle für die ganzheitliche Kundenbetreuung nötigen Services bereitgestellt. Mit Actricity CRM Portal erhalten Organisationen ein umfassendes und effizientes Werkzeug zur professionellen Kundengewinnung, Kundenbetreuung und Kundenbindung zu einem attraktiven Preis-Leistungsverhältnis. Organisationen können dank einer weltweiten Vernetzung von Marketing, Service und Vertrieb schneller, nachhaltiger und mit höherer Qualität auf die steigenden Anforderungen des Marktes reagieren.

Abdruck honorarfrei. Bitte senden Sie uns bei Veröffentlichung ein Belegexemplar zu.

Ansprechpartner Vertrieb

Actricity Deutschland GmbH
Herr Michael Pavlovic
Freiburger Strasse 33
D-79427 Eschbach/Freiburg
Tel.: +49 (0) 7634/ 5070-184
Fax: +49 (0) 7634/ 5070-185
Mobil: +49 (0) 157/ 7575 9172
E-Mail: michael.pavlovic@actricity.de
Internet: www.actricity.de

Ansprechpartner Presse

trendlux pr GmbH
Frau Dipl. Design. Petra Spielmann
Oeverseestraße 10-12
D-22769 Hamburg
Tel. +49 (0) 40-800 80 990-0
Fax +49 (0) 40-800 80 990-99
E-Mail: ps@trendlux.de
Internet: www.trendlux.de