

# SAP CRM für das Key Account Management

effizient und  
ergebnisorientiert

## Der Schlüssel zum Top-Kunden

**Das Key Account Management** bietet sowohl national als auch global organisierten Vertriebsbereichen die Möglichkeit eine optimal auf die Schlüsselkunden des Unternehmens ausgerichtete Politik umzusetzen. Die Einrichtung eines Key-Account-Managements ist dann sinnvoll, wenn die Kundenstruktur komplex ist oder es sich um hochtechnologische oder beratungs-intensive Produkte handelt.

Ein entscheidendes Ziel des Key-Account-Managements ist der Aufbau und die Pflege langfristiger Kundenbeziehung. Dies schließt eine umfassende Kundenbetreuung ein.

Es geht dabei nicht mehr allein um den Vertrieb von Waren und Dienstleistungen, sondern um die Optimierung aller im Zusammenspiel mit den Kunden ablaufenden Prozesse, sowie um die Ergebnisverbesserung bei den Top-Kunden.

**Entscheidend hierbei ist** das Vorhalten aller relevanten Informationen. Sie müssen einfach und zeitnah erfasst und zielgerichtet verarbeitet werden.

**Das Key Account Management** bietet hierbei eine Lösung, die alle notwendigen Informationen aus einer Bedienoberfläche heraus unterstützt:

- Erfassen von Interessenten
- Ablegen aller Informationen in einer Ordnerstruktur
- Bewerten und Visualisieren von Beziehungen im Kundengeflecht (Unternehmen und Personen)
- Erfassen und Bewerten von Opportunities
- Zentraler Aufbau eines Verkaufsteams
- Erstellen und Zuweisen von Aktivitäten zu Kunden und der Opportunity
- Verfolgung des Erfolges einer Opportunity

## SAP CRM – Mehrwert für erfolgreichen Vertrieb

**Die Lösungskompetenz** der go bizzy! bildet die technische Grundlage dieses Werkzeuges für den Vertrieb. Die Erfahrung diverser Beratungsprojekte für Maßnahmen zur Verkaufsförderung ist in diese Lösung eingeflossen.

**Da jegliche Prozesse** und Anforderungen unternehmensspezifisch sind, kann diese Lösung auf den jeweiligen Bedarf angepasst werden.

Die sehr arbeitsintensive Unterstützung des eigenen Kunden basiert oftmals auf der Fähigkeit, Informatio-

nen über den Kunden und seine Branchensituation zielgerichtet auszuwerten.

Die vorliegenden Informationen müssen dann mit Kollegen (F&E, technischer Support, Rechtsabteilung usw.) diskutiert und ausgewertet werden.

Hierfür hat der Key Account Manager zum einen die Möglichkeit ein Verkaufsteam zu bilden oder auch Aufgaben und Fragestellungen an Dritte zu senden. Dies geschieht über die zentrale Bearbeitungsmaske.



**Nicht erst im Zeitalter der Globalisierung** ist es von besonderer Bedeutung zu wissen, wer bei dem Kunden welchen Einfluss auf die Entscheidungsfindung für eine Opportunity hat. Durch ein sinnvolles Review abgeschlossener Opportunities und einem gezielten Einsatz der Kontaktpflege (Aktivitätenplan) lassen sich die Verkaufschancen oftmals erheblich steigern.

## SAP CRM für das Key Account Management bietet Ihnen:

- Webbasierte Bedienoberfläche
- Zentrale Kunden- und Belegdatenverwaltung
- Komplette Übersicht über Kundenhistorie (nicht nur SAP Belege)
- Regelbasierter oder freier Aufbau eines Verkaufsteams (Projekte)
- Qualifiziertes Beziehungsmanagement
- Zuweisen von Maßnahmen (auch an Dritte)
- Aufbau individueller Arbeitsvorratsliste
- Budget- und Kostenverfolgung
- Berichtswesen

**go bizzy!** Consulting GmbH

Rothenbaumchaussee 79

20148 Hamburg

Fon: +49 40 533 088 0

Fax: +49 40 533 088 20

**Ihr Ansprechpartner:** bjoern.tiede@gobizzy.de