

1. Unternehmensdaten

Das Unternehmen

Name
PiSA sales GmbH

Rechtsform
GmbH, Amtsgericht Charlottenburg,
Handelsregister HRB 31077

Geschäftssitz
D-14169 Berlin
Charlottenburger Str. 4
Telefon: 0049/30/81 07 00-0
Telefax: 0049/30/81 07 00-99
E-Mail: info@pisasales.de
Internet: www.pisa.de, www.pisasales.de

Geschäftsführer
Dipl.-Inf. Alexander Abaew
Dipl.-Inf. Anastasios Kotsilas

Stand und Entwicklung des Unternehmens

1989

Personal
2009: 40 Mitarbeiter

2. Produkt- und Service-Angebot

Tätigkeitsbereiche

PiSA sales steht Kunden und Interessenten als kompetenter Ansprechpartner für CRM-Anforderungen und deren Umsetzung zur Verfügung. Passend zum Anforderungsprofil der Anwender schafft PiSA sales ein individuelles Implementierungsdesign, analysiert gemeinsam die Vertriebsprozesse und erkennt die Optimierungspotenziale. Darauf aufbauend wird eine Strategie formuliert und phasenweise umgesetzt.

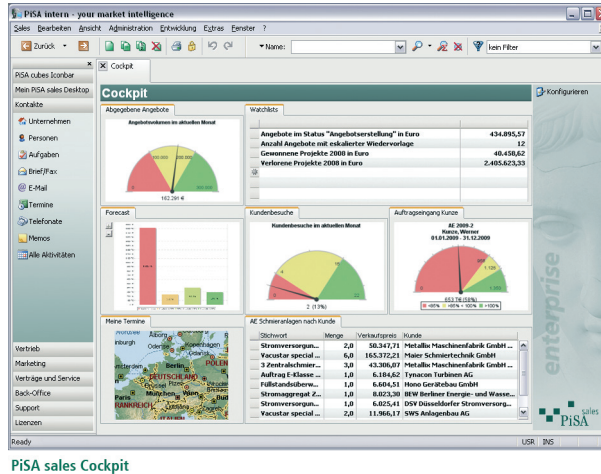
Für den Vertrieb komplexer Produkte und Leistungen bietet PiSA sales eine maßgeschneiderte CRM-Lösung, die die Anforderungen der Anwender ideal umsetzt:

- o Gemeinsame Wissensbasis
- o Projektorientierter Vertrieb
- o Key Account Management
- o Angebotskonfiguration
- o Servicemanagement

Programmangebot

PiSA sales

PiSA sales ist eine modulare, projektorientierte CRM-Lösung, die alle Bereiche des Kundenmanagements vollständig integriert. Vom Kontaktmanagement bis zur unternehmensweiten CRM-Lösung bietet das System passende Komponenten.



Klassisches CRM mit PiSA sales

Das Kontaktmanagement von PiSA sales ist optimiert für die Verwaltung von Kundendaten in Business-to-Business-Branchen. Unternehmensstrukturen, Kontaktbeziehungen und Projektrollen sind auf einen Blick nachvollziehbar. Mit der Mitbewerberdatenbank verfügt PiSA sales über eine praxisgerechte Lösung, um Mitbewerber zu identifizieren, Informationen und Kennzahlen zentral zu erfassen, zu verdichten und konkurrenzbezogen auszuwerten. Im Aktivitäten- und Workflow-Management können alle Marketing-, Vertriebs- und Serviceaktivitäten angelegt und im interaktiven Gruppenkalender verwaltet werden. CTI-Integration unterstützt die effiziente Kommunikation. Die Dokumenten-/Korrespondenzverwaltung speichert alle Unterlagen nichtredundant in der zentralen Datenbank. Sie können allen Objekten zugeordnet werden, wo man sie sofort objektbezogen aufruft, – z. B. aus Projekten, Kontakten oder Aktivitäten.

PiSA sales marketing

PiSA sales führt den Kunden durch die Kampagne: von der Vor- und Nachbearbeitung einer Messe über die Pressearbeit bis zu umfangreichen Telefonmarketingaktivitäten unterstützt unter anderem der grafische Marketingkalender die Arbeit der Marketing-Abteilung effektiv.

Projektorientiertes CRM

PiSA sales business

Das Vertriebsprojektmanagement sammelt die Projektinformationen mit 360° Sicht auf alle verbundenen Marketing-Service- oder Vertriebsvorgänge in einer Projektmappe. Workflows führen sicher und schnell zur Bearbeitung von Anfragen, zum Angebot und zum Auftrag.

PiSA sales quoting
Die Erstellung von komplexen Angeboten mit hohem Konfigurationsanteil unterstützt ein elektronischer Katalog für Standardprodukte und individuell konfigurierbare Leistungen. Die interaktive Angebotsgenerierung erfolgt in beliebiger Währung und in beliebigen Sprachen.

Service-Management

PiSA sales ermöglicht professionellen Kundenservice vom Zulieferer über Partner bis zum Anwender. Das integrierte Service-Modul unterstützt die

Anfrage-, Beschwerde- und Reklamationsbearbeitung, Vertragswesen sowie Störungs- und Wartungsprozesse. Die interaktive grafische Serviceplantafel hilft, Serviceeinsätze zu terminieren und Ressourcen effizient zu planen.

Consulting & Services

Für alle Phasen des gemeinsamen Vorgehens bietet PiSA sales GmbH begleitende Dienstleistungen an. Dieser Service umfasst das betriebswirtschaftliche Know-how, die IT-Lösungskompetenz und umfassende Erfahrungen im Management von IT-Projekten vereint.

- o Unterstützung bei der Vorbereitung von CRM-Projekten
- o Implementierung von PiSA sales-Lösungen
- o Post-sales Services

Kunden

PiSA sales ist seit 1989 kompetenter Partner der Industrie mit über 400 Kunden weltweit:

- o Fertigungsindustrie & Metallverarbeitung
- o Maschinen- und Anlagenbau
- o Elektroindustrie & Gerätebau
- o Objekt- & Projektgeschäft
- o Zulieferindustrie
- o High-Tech und Forschung
- o Energieversorgung
- o Finanzdienstleistung

Weltweit erfolgreiche Unternehmen wie Siemens, Müller Weingarten, Vattenfall Europe, bielomatik Leuze oder das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt vertrauen der CRM-Kompetenz von PiSA sales.