

1. Unternehmensdaten

Das Unternehmen

Name
PiSA sales GmbH

Rechtsform
GmbH, Amtsgericht Charlottenburg,
Handelsregister HRB 31077

Geschäftssitz
D-14050 Berlin, Fredericiastr. 17-19
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

Gründung: 1989

Personal
2011: 40 Mitarbeiter

2. Produkt- und Service-Angebot

Tätigkeitsbereiche

Die PiSA sales GmbH 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 das Marketing, den Vertrieb und Service bietet PiSA sales eine maßgeschneiderte CRM-Lösung, die die Anforderungen der Anwender ideal umsetzt:

- Ergonomische Oberflächen
- Zentrales Kontakt- und Aktivitätenmanagement
- Leistungsstarke Vertriebs- und Marketingunterstützung
- Umfassendes Servicemanagement
- Flexible Analyse- und Reportingmöglichkeiten
- Key Account Management
- Angebotskonfiguration
- Tiefe Integration in die vorhandene IT-Infrastruktur

Programmangebot

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



Kontakt- und Aktivitätenmanagement 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- und Groupware-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 Vorgängen, Kontakten oder Aktivitäten.

Marketingautomation mit PiSA sales

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

Vertriebsmanagement mit PiSA sales

Mit dem Vertriebsmodul in PiSA sales hat man alle vertrieblichen Vorgänge im Griff. Von der Geschäftschance über die Angebotsverfolgung bis hin zur Auftragsverwaltung stehen leistungsstarke Funktionen zur Verfügung. Die integrierte Angebotskonfiguration und -kalkulation kann selbst komplexe Angebotsdokumente erzeugen. Workflows führen sicher und schnell zur

Bearbeitung von Anfragen, zum Angebot und zum Auftrag.

Die Erstellung von einfachen aber auch 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 mit PiSA sales

PiSA sales ermöglicht professionellen Kundenservice. 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. Natürlich bietet das System auch die Möglichkeit der mobilen Rückmeldung von erbrachten Leistungen, Produkten sowie von Reisekosten und Spesen.

Consulting & Services

Für alle Phasen des gemeinsamen Vorgehens bietet die 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.

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

Kunden

PiSA sales ist seit 1989 kompetenter Partner der Industrie mit über 450 Kunden weltweit:

- Fertigungsindustrie & Metallverarbeitung
- Maschinen- und Anlagenbau
- Elektroindustrie & Gerätebau
- Objekt- & Projektgeschäft
- Zulieferindustrie
- High-Tech und Forschung
- Energieversorgung
- Dienstleister
- BtoB-Handel
- Finanzdienstleistung / Maklerversicherer

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