

# Datenkonsolidierung für den Vertrieb

DAMOVO





## Change Driver

Ein durch Finanzinvestoren gesteuertes IT Systemhaus tritt in der Schnittstelle zum Kunden mit einer breiten Technischen Vertriebsorganisation auf. Der Vertrieb hat neben seinen verkaufsorientierten Zielen auch die Aufgabe, der tragen Zahlungsmoral der Kunden entgegen zu wirken.

Die Kunden erwarten von den für sie zuständigen Vertriebsmitarbeitern einen tiefen Kenntnisstand rund um die aktuelle IT-Betriebssituation.

Der IT-Leiter des Systemhauses erhält die Aufgabe, mit möglichst geringer Belastung der Service Units, die Vertriebskollegen fortlaufend über die bestehenden Servicetickets zu informieren und ihnen eine Übersicht über die offenen Rechnungen an die Kunden zur Verfügung zu stellen.



DAMOVO



DAMOVO



## Damovo Approach

Mittels einer Low-Code-Plattform wurde eine App für den Kunden geschrieben, die relevante Daten für die Vertriebsmitarbeiter übersichtlich und mobil zur Verfügung stellt.

Die App wird mit Daten aus dem Tickettool der eigenen Serviceorganisation betankt, sodass für den jeweiligen Kunden die aktuellen Incidents dargestellt werden.

Aus dem SAP-System erhält die App Daten über die offenen Rechnungen der Kunden.

Alle Mitarbeiter der Technischen Vertriebsorganisation haben standardmäßig über ihre Firmen-Smartphones Zugriff auf die App.



## Customer Value

DAMOVO

### So profitiert der Vertriebsmitarbeiter

Durch einen kurzen Blick in die App kann der Vertriebsmitarbeiter sich unmittelbar vor seinem Kundentermin auf den neuesten Stand bringen.

Er ist über offene Servicetickets informiert und kann damit den Kunden gegenüber als kompetenter Gesprächspartner auftreten.

Ebenso kann er vor Ort ohne größeren Rechercheaufwand die aktuell vakanten Rechnungen ansprechen.

### So profitiert das Unternehmen

Durch die automatisierte Darstellung können die Daten ressourcenschonend bereitgestellt werden. Die Mitarbeiter der Service Units werden nicht belastet.

Die Vertriebsmitarbeiter nutzen häufiger die Gelegenheit, offene Rechnungen anzusprechen. Das Volumen an Forderungen sinkt.

Sowohl die Mitarbeiter- als auch die Kundenzufriedenheit erfährt eine Steigerung.