



Nexus Telecom AG – Effektivität und Effizienz im Verkauf gesteigert mit der CRM-Lösung von ACCENTIS

Nexus Telecom AG mit Hauptsitz in Hombrechtikon und Niederlassungen in Zürich und Ottawa, Kanada ist einer der bedeutendsten Anbieter von modernster Technologie und Dienstleistungen für Telekommunikations-management- und Verrechnungslösungen für Telecom Service Providers und Netzwerk-Operators weltweit.

„Mit Microsoft CRM haben wir eine einheitliche Plattform für alle Beteiligten im Kundenbeziehungs-Management. Bei der Wahl der Lösung haben wir grössten Wert gelegt auf einen stabilen Softwareanbieter mit modernster und benutzerfreundlicher Technologie sowie auf einen kompetenten und erfahrenen Lösungspartner für die Umsetzung unserer Anforderungen. Mit ACCENTIS haben wir einen Partner gefunden, welcher unsere Bedürfnisse und Anforderungen im Kundenbeziehungs-Management versteht und uns mit seinem Know-how in der Business-to-Business-Marktbearbeitung sowie bei der Realisierung der integrierten CRM-Lösung optimal unterstützt. Mit Microsoft haben wir einen innovativen und stabilen Softwareanbieter mit marktführender Technologie gewählt, welcher uns grösstmöglichen Investitionsschutz und Kontinuität bietet.



Alain Giger, Managing Director
Nexus Telecom AG

Mit Unterstützung von ACCENTIS ist es gelungen, die Applikation Microsoft CRM in wenigen Wochen an unsere Bedürfnisse anzupassen und erfolgreich zu implementieren, die Mitarbeitenden auszubilden und die Lösung in den produktiven Einsatz zu nehmen. Sehr positiv; die Kosten liegen unter unseren Erwartungen.

Unsere Entscheidung hat sich bewährt: Schon nach kurzer Zeit konnten wir klare Verbesserungen in der Verkaufsführung erreichen, die Systematik im Verkaufsprozess erhöhen und so die Effizienz im Verkauf steigern. Die vertraute Benutzeroberfläche und die intuitive Bedienung begeistern und motivieren die Anwender. Mit MS CRM haben wir eine integrierte ausbaufähige Plattform für das umfassende Management unserer Kundenbeziehungen. Die Partnerschaft mit ACCENTIS und Microsoft ist eine hervorragende Basis für die Realisierung weiterer vertrieblicher Nutzenpotenziale und bietet Gewähr für hohe Investitionssicherheit.“



Die Herausforderung

Pascal Wipfli, CRM-Leader und Projektverantwortlicher fasst die Ausgangslage in Stichworten wie folgt zusammen:

- uneinheitliche Verkaufsprozesse und keine gemeinsame „Sprache“ im Verkauf
- wenig systematische und qualitativ oft ungenügende Verkaufsführung
- unterschiedliche Tools, individuelle Listen und verstreute Daten behindern eine effektive Sales-Steuerung
- fehlende Transparenz verunmöglicht dem Sales Management eine zeitnahe und gezielte Einflussnahme auf Grossprojekte

Die Lösung

Für Nexus war klar, dass in einigen Jahren die systematisch erfassten Kundeninformationen das Wertvollste ihrer CRM-Plattform sein werden. Dementsprechend wurde bei der Evaluation und Entscheidung dem Investitionsschutz und damit der Wahl der geeigneten Lösungspartner hohes Gewicht gegeben.

Mit Microsoft CRM hat Nexus eine modulare integrierte CRM-Plattform gewählt, welche dank höchster Bedienerfreundlichkeit, starker Funktionalität und einfacher Anpassbarkeit die Anwender effizient unterstützt.

Die zukunftsorientierte Architektur und modernste Technologie schaffen die Voraussetzungen für niedrige Kosten sowie hohe Flexibilität und Skalierbarkeit der Lösung.

Die Resultate

Alain Giger, Managing Director und selbst aktiver Anwender der CRM-Lösung ist begeistert: „Wir haben in wenigen Wochen mit konzentriertem Einsatz und dank ACCENTIS enorme Fortschritte im Verkauf erzielt. Besonders positiv ist für mich, dass die Gesamtkosten für die Realisierung der Verkaufslösung, interne und externe Leistungen berücksichtigt, wesentlich unter meinen Erwartungen liegen“. Als oberster Verkaufschef des Unternehmens fasst Alain Giger die wesentlichsten erreichten Verbesserungen wie folgt zusammen:

- Steigerung der Effizienz der Verkäufer dank Entlastung von repetitiven Aufgaben:
Dank der intuitiven Bedienung und der vertrauten Benutzeroberfläche wenden die Mitarbeitenden die neue Applikation motiviert und engagiert an. Dank den im System automatisierten Verkaufsprozessen werden die Sales von häufig wiederkehrenden Tätigkeiten entlastet und haben damit mehr Zeit für den Kundenkontakt und die Führung des Verkaufsprozesses.

Fazit: Eine einheitliche Plattform für alle im Kundenbeziehungsmanagement Mitarbeitenden soll die Umsetzung der Marktbearbeitungsstrategie effektiver unterstützen und die erzielten Resultate transparent machen. Die Verkaufsprozesse sollen vereinheitlicht, wo nötig optimiert und durch geeignete Informationstechnologie automatisiert werden. Die Mitarbeitenden sollen vor allem ein Werkzeug erhalten, um die Kunden schneller, besser und gleichzeitig mit geringeren Kosten bedienen zu können.

Mit ACCENTIS fand Nexus einen kompetenten Lösungspartner mit Know-how und langjähriger Praxiserfahrung in der Business-to-Business-Marktbearbeitung sowie in der Einführung von Business Solutions zur Automatisierung von Verkaufs-, Marketing- und Customer Service-Prozessen. Mit der Unterstützung von ACCENTIS gelang es dem Team von Nexus, die Implementierung, Ausbildung der Mitarbeitenden sowie die Inbetriebnahme in wenigen Wochen vorzubereiten und die erste Projektphase mit der Übergabe der Lösung an die Anwender erfolgreich abzuschliessen. In klar definierten Phasen wird die bereits realisierte Lösung mit Schwerpunkt auf den Verkaufsprozessen Schritt für Schritt erweitert. ACCENTIS stellt mit einem umfassenden Service-Portfolio den sicheren Betrieb und die Verfügbarkeit der Nexus CRM-Lösung sicher.

- Verbesserte Qualität und Transparenz im Verkaufsprozess dank systemunterstützter Verkaufsprozessführung:
Die mit der CRM-Einführung verbundene Vereinheitlichung der Verkaufssystematik führt erstmals zu einer gemeinsamen Vorgehensweise und Sprache im Vertrieb. Die Qualität der Verkaufsprozesse konnte bereits messbar erhöht und die nötige Transparenz für das Sales Management erhöht werden.
- Effektive und effiziente Führung dank einheitlicher Plattform:
Sowohl die Sales Representatives als auch das Sales Management verfügen mit der neuen CRM-Lösung erstmals über eine einzige zentrale Plattform für das Management der Kundendaten. Unzählige Listen und aufwändige Administration entfallen. Die Verkaufsprojektführung wird durch einfachen Zugriff auf benötigte Informationen stark vereinfacht. Umfangreiche Management-Tools erlauben eine effektive und effiziente Führung des Nexus-Vertriebs.



Nexus – der Telecom Management- und Billing- Solutions Spezialist

Das Kerngeschäft von Nexus ist Service Assurance, Revenue Assurance und Network/Service Testing Solutions. Die Lösungen basieren auf neusten Technologien und Standards. Nexus arbeitet in der Entwicklung eng mit führenden Network Equipment-Anbietern wie Siemens, Nortel, u.a.m. zusammen. Nexus-Lösungen sind in über 100 Ländern weltweit bei vielen bekannten Telecom-Anbietern im Einsatz. Nexus ist entsprechend den ISO 9001 Qualitäts- und Management Standards zertifiziert.

Ein zufriedener Kunde – Blick in die Zukunft

Die Partnerschaft mit Nexus ist ACCENTIS sehr wichtig: Daniel Haas, Managing Director: „Wir sind stolz darauf, mit Nexus einen weiteren Referenzkunden gewonnen zu haben. Für Nexus war für die Wahl des Lösungspartners hohe fachliche Kompetenz in der Marktbearbeitung als auch tiefgehendes Know-how und Erfahrung in der Planung, Implementierung, Realisierung und Support von CRM-Lösungen ausschlaggebend. ACCENTIS vereint Kompetenz im Verkauf, Marketing und Customer Service im Business-to-Business-Bereich mit umfassenden Kenntnissen für die Einführung und den Betrieb von IT-Lösungen für das Kundenbeziehungs-Management. Dank unserem Know-how im Bereich von komplexen Vertriebsprozessen, konnten wir die Bedürfnisse und Aufgabenstellungen von Nexus schnell erfassen und verstehen. So konnten wir bei der Planung und Realisierung einer auf die spezifischen Bedürfnisse von Nexus angepassten Lösung basierend auf Microsoft CRM wirksam unterstützen. Wir freuen uns, dass wir Nexus Telecom AG auch weiterhin als Lösungspartner zur Seite stehen dürfen.“

Auch Nexus ist mit der Zusammenarbeit mit ACCENTIS sehr zufrieden.

Alain Giger, Managing Director, Nexus Telecom AG: „ACCENTIS vereint hohe Fachkompetenz und Praxiserfahrung sowohl im Bereich von Business-to-Business-Marktbearbeitung als auch im für uns relevanten Markt für Informations- und Kommunikationslösungen und -Services. Mit der Kompetenz von ACCENTIS in der Prozessoptimierung, im Projekt- und Change-Management, als auch im Bereich von Lösungs-Design, Implementierung, Systemintegration und kundenspezifischen Entwicklungen

haben wir einen Partner, welcher uns umfassend – betriebswirtschaftlich und technologisch – optimal unterstützen kann. Dank dieser Kombination war und ist ACCENTIS für uns der ideale zuverlässige und kompetente Partner, dessen Know-how wir sehr schätzen. Dank der effizienten und speditiven Zusammenarbeit mit ACCENTIS ist es uns gelungen, Microsoft CRM innert kürzester Zeit erfolgreich bei uns einzuführen. Schon wenige Tage nach der produktiven Inbetriebnahme zeigten sich Verbesserungen in verschiedenen Bereichen unseres Vertriebs. Wir sind überzeugt, mit der neuen integrierten CRM-Plattform entscheidende Wettbewerbsvorteile für unser Unternehmen zu schaffen und noch viele weitere Nutzenpotenziale im Verkauf, Marketing und Kundenservice realisieren zu können.“

ACCENTIS – Der kompetente Partner für umfassende Business-to-Business-Marktbearbeitung

ACCENTIS ist spezialisiert auf die Geschäftsentwicklung und Marktbearbeitung für anspruchsvolles Projekt-, Lösungs- und Dienstleistungsgeschäft.

Wir bieten Unternehmen umfassende Dienstleistungen rund um den Verkauf von anspruchsvollen Produkten, Lösungen und Services.

Ob es darum geht, Neukunden zu gewinnen, ehemalige Kunden zurückzugewinnen oder das Geschäft mit bestehenden Kunden zu steigern, wir erarbeiten nicht nur die effektivsten Marktbearbeitungsansätze, sondern setzen diese auf Wunsch unserer Kunden auch erfolgreich um. Prozessoptimierung zur Steigerung der Effektivität und Effizienz in der Marktbearbeitung genügen oft nicht, um die erforderliche Produktivität in Marketing, Verkauf und Service zu erreichen. Mit geeigneten Informationstechnologien automatisieren wir die Prozesse unserer Kunden. ACCENTIS plant, realisiert und implementiert Customer Relationship Management- und Sales Force Automation-Lösungen. Ausgehend von der Prozessoptimierung, bringen wir bei der Abbildung Ihrer spezifischen Anforderungen in Marketing, Verkauf und Service unsere Marktbearbeitungskompetenz ein. Dabei fließt unsere langjährige Erfahrung aus operativen Verkaufsleistungen ein. Die Ausbildung Ihrer Mitarbeitenden gehört ebenso zu unseren Leistungen wie Service und Support für den gesamten Lebenszyklus Ihrer CRM-Lösung.

ACCENTIS



Certified Software Advisor
Microsoft® Business Solutions CRM

Kontakt

**Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen,
kontaktieren Sie uns!**

ACCENTIS GmbH
Seedammstrasse 3
Postfach
CH-8808 Pfäffikon
Schweiz

Telefon +41 55 417 45 30
Fax +41 55 417 46 47

E-Mail: info@accentis.ch
Internet: www.accentis.ch

