

**Jeder Kunde hat individuelle Bedürfnisse. Mit der SAP Sales Cloud haben Sie das Werkzeug, diese zu erkennen, um so Vertrauen zu Ihrem Kunden aufzubauen.**

So können Sie ihn in jeder Phase des Kaufprozesses begleiten und mit Hilfe von zielorientierten Informationen die auf ihn zugeschnittenen Handlungsempfehlungen aussprechen. Dies gelingt durch Wertschätzung und Konsistenz. Wie Sie dabei genau von SAP Sales Cloud profitieren können, haben wir kurz skizziert:

### **Nutzen Sie aufkommende Trends**

Käufer haben dynamische Bedürfnisse. Wenn sich diese weiterentwickeln, wird sich ihre Wertwahrnehmung im Laufe der Zeit ändern. Dieser natürliche Rhythmus bringt neue Trends. Um diesen neuen Herausforderungen begegnen zu können, braucht es Flexibilität und Einsicht. Dies ist der Schlüssel zum Aufbau tieferer, wertorientierter Kundenbeziehungen bei gleichzeitiger Erweiterung der Umsatzströme. Eine cloudbasierte Lösung wie die SAP Sales Cloud bietet genau diese Flexibilität.

### **Beschleunigen Sie die richtigen Geschäfte**

Vertriebsorganisationen stehen unter enormem Druck, mit weniger mehr zu erreichen, haben aber letztendlich nur begrenzte Ressourcen. Worauf Sie sich konzentrieren und wie die Verkäufer sich engagieren, bestimmt, welche Deals erfolgreich sind. Konzentrieren Sie sich auf das richtige Geschäft - beschleunigen Sie die Customer Journey - maximieren Sie die Ergebnisse. Intelligente Prognosen und ein gelenkter Vertriebsprozess (Guided Selling) unterstützen Sie dabei.

### **Behalten Sie Ihre Strategie im Blick**

Der Absatz der Produkte und Dienstleistungen ist erfolgskritisch für jedes Unternehmen und erfordert daher eine strategische Sicht auf den Gesamtprozess. Planung, Budgetierung und Zielvorgaben sind ebenso Teil dieses Vertriebsprozesses. Durch Echtzeit-Analysen, konsistente Planzahlen und Berichte werden auch geschäftsrelevante Entscheidungen durch SAP Sales Cloud optimal unterstützt, um das Vertriebsteam in die richtige Richtung zu lenken.

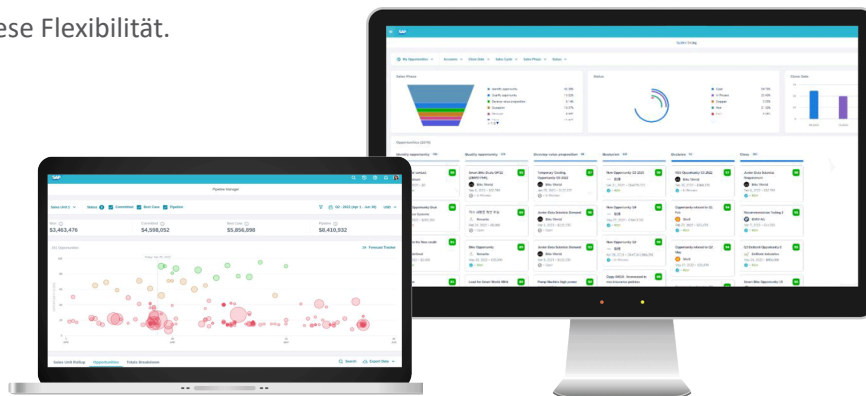
### **Vernetzen Sie Ihren Vertrieb**

Die zunehmende Digitalisierung von nicht nur Vertriebs- sondern auch Herstellungsprozessen erfordern intelligente und unkomplizierte Lösungen. Entscheiden Sie sich für eine Lösung, mit der Sie Ihren Vertrieb abteilungsübergreifend vernetzen können, vom Service bis zum Marketing.

### **Einblicke in Front- und Backoffice vereint**

Die SAP Sales Cloud eignet sich für jede Unternehmensgröße. Das Tool kombiniert Benutzerfreundlichkeit mit Flexibilität und integriert sich direkt in Ihre bestehende SAP-ERP-Systemlandschaft, sei es SAP S/4HANA, SAP S/4HANA Cloud, SAP ERP 6.0 oder SAP Business One. Durch die nahtlose Integration in Ihr SAP-System können Ihre Mitarbeiter nicht nur auf alle Kundendaten zugreifen, sondern den gesamten Verkaufsprozess über verschiedene Bereiche bis zur Rechnungserstellung im Blick behalten.

**UNIORG bietet Ihnen mit der SAP Sales Cloud die Lösung, um Ihren Vertrieb digital zu gestalten. Ob Sie Ihren Vertrieb von Grund auf neu aufbauen oder Ihr bestehendes System auf ein neues Level heben wollen, UNIORG berät und begleitet Sie durch den gesamten Prozess. Sprechen Sie uns an!**



**UNIORG Gruppe**

Lissaboner Allee 6–8  
44269 Dortmund

**www.uniorg.de**

Telefon: +49 231 9497-0  
E-Mail: [info@uniorg.de](mailto:info@uniorg.de)

**Marco Stepka**

Leiter Business Development  
UNIORG Cloud Services  
[m.stepka@uniorg.de](mailto:m.stepka@uniorg.de)