

UNIORG



SAP SALES CLOUD

**Mit der SAP Lösung aus der Cloud
machen Sie Ihr Vertriebsteam noch erfolgreicher**

IHRE KUNDEN IMMER IM BLICK

mit der SAP Sales Cloud

Kundenbeziehungen optimal managen, Verkaufschancen frühzeitig erkennen und Umsätze nachhaltig steigern.

Mehr Umsatz mit Bestandskunden machen, neue Interessenten gewinnen, Deals schneller abwickeln und Kunden durch ein 360-Grad-Kundenprofil betrachten, sind die wichtigsten Ziele im Vertrieb. Die SAP Sales Cloud unterstützt Sie und Ihr Vertriebsteam, diese Ziele zu erreichen und so erfolgreicher verkaufen zu können.

Die Cloud-Lösung der SAP kombiniert Benutzerfreundlichkeit mit Flexibilität und integriert sich störungsfrei in Ihre bestehende SAP-Systemlandschaft. Anwender aus Vertrieb, Service und Marketing profitieren von dieser innovativen Lösung.



- Mobile CRM-Lösung online und offline
- Vertriebs- und Marketingautomatisierung
- Sales Performance Management
- Intuitive Benutzeroberfläche - für alle Endgeräte
- Forecast-Funktionalitäten und intelligente Analysen
- Effektive Kundenbetreuung durch Guided Selling
- 360°-Blick auf die Kunden mit Timeline

SAP Sales Cloud für verschiedene Zielgruppen

Ob Sie Vertriebsleitung, Verkaufsprofi oder IT-Entscheider in Ihrem Unternehmen sind, die SAP Sales Cloud überzeugt durch viele Funktionalitäten.

Finden Sie heraus, wie Sie Ihre Aufgaben effektiver umsetzen, die vielen Vorteile nutzen und Ihren Arbeitsalltag optimieren können.



FÜR DIE VERTRIEBSLEITUNG

Setzen Sie Ihre Vertriebsstrategie in die Tat um!

Mit dem zentralen Management-Dashboard steuern Sie Ihre Vertriebsleistung, schaffen Transparenz und behalten die Kosten im Griff.

Mit Hilfe des Moduls „Intelligent Sales Execution“ und den dazugehörigen Funktionen, wie z.B. dem Pipeline Manager, können Anwender akkurate und aussagekräftige Forecasts ganz ohne Excel ausführen.

Im Standard bietet die Lösung bereits eine große Auswahl an vordefinierten Berichten. Durch Echtzeitanalysen erhalten Sie wertvolle Informationen, die Sie für Ihre Entscheidungen benötigen. So behalten Sie das Team, Ihre Kunden und die Wettbewerber im Blick.



Aufbau leistungsstarker Vertriebsteams und nachhaltiger Kundenbeziehungen

Gemeinsam besser, mehr und schneller verkaufen!

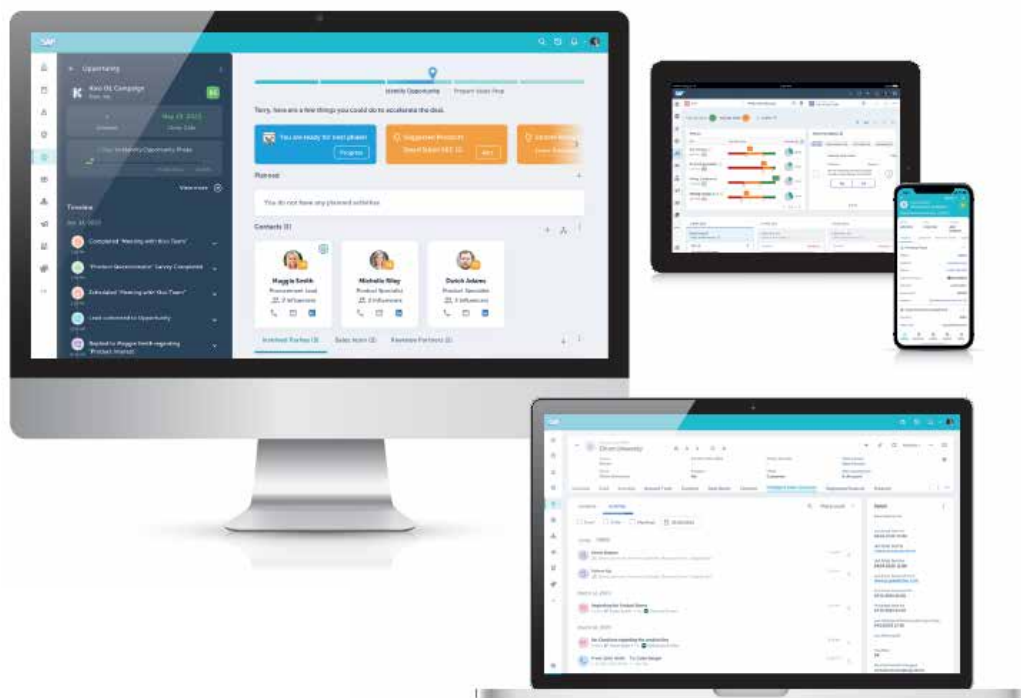
Innovative Technologien und Features bereiten Ihren Vertrieb auf die Digitalisierung und den damit verbundenen Herausforderungen vor.

Eine effiziente Koordination und Zusammenarbeit des Vertriebsteams

führen zu schlankeren Prozessen, einer optimierten Sales Performance und somit zu mehr Zeit für den Verkauf und nachhaltig zufriedenen Kunden.

Entwickeln Sie intelligente Vertriebsanreize!

Sie können Vergütungspläne gestalten, entwickeln und verwalten. Diese unterstützen Ihr Ziel der Umsatz- und Ertragssteigerung.



FÜR DIE VERTRIEBSTEAMS

Innovatives Kundenmanagement - überall und jederzeit

Ein modernes CRM, zur Online- und Offline-Nutzung auf allen mobilen Endgeräten. Die SAP Sales Cloud bietet Ihnen die Möglichkeit, Kundendaten vorauszuladen und offline zu bearbeiten.

Dadurch halten Sie diese, unabhängig von der Datenverbindung, aktuell und können unterwegs Kundenbesuche vorbereiten. Das ermöglicht es Ihnen Kunden besser zu verstehen, schneller zu handeln und dem Wettbewerb voraus zu sein.

In der SAP Sales Cloud finden Sie mit wenigen Klicks die Informationen, die Sie für Ihre Interessenten und Kunden benötigen. So optimieren Sie Ihre Pipeline von der Verkaufschance und der Angebotserstellung bis hin zum Auftrag.'

Nutzen Sie alle Chancen der SAP Sales Cloud, um Ihre Ziele schneller zu erreichen!

- Kampagnenmanagement und Mailings zur Automatisierung Ihrer Marketing- und Vertriebsaktivitäten
- Visitenkartenscanner und Spracherkennung machen Ihren Alltag effizienter
- Zusammenarbeit von Marketing, Sales und Service zur Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Anpassung Ihrer Nutzeroberfläche mit Dashboards, Berichten und KPIs





FÜR DIE IT LEITUNG

Perfekt für Unternehmen jeder Größe

Mit der Einführung der SAP Sales Cloud können Sie die Wertschöpfungsprozesse in Ihrem Unternehmen nachhaltig verbessern.

Fehleranfällige und ineffiziente Prozesse können durch die Integration der SAP Sales Cloud mit Ihren ERP-Backend Systemen vermieden werden. Optimieren Sie den Lead-to-Cash-Prozess durch Nutzung von Daten aus vor- und nachgelagerten Systemen, schnelle und miteinander verknüpfte Erkenntnisse und effiziente End2End-Prozesse.

Geben Sie dem Vertrieb die Möglichkeit, mithilfe einer SAP Cloud Lösung erfolgreicher zu sein — egal ob Start-up, Mittelstand oder Konzern.

Die SAP Sales Cloud lässt sich nach Bedarf um drei Add-ons erweitern

Dynamic Visit Planning

Optimieren Sie die Filialbesuche Ihrer Außendienstmitarbeiter mit dem Add-on zur dynamischen Besuchsplanung. Die eingebettete Intelligenz nutzt Echtzeit- und historische Daten, um dynamisch zu optimieren, wie und wann Außendienstmitarbeiter und Vertriebsbeauftragte die Standorte ihrer Kunden besuchen.

Intelligent Sales Add-on

Statten Sie den Vertrieb mit relevanten, ML-basierten Erkenntnissen über Kunden und Interessenten aus. Sie werden mit intelligenten Flandlungs- und Kontakt-Empfehlungen durch komplexe Vertriebszyklen geführt, was die Entscheidungsfindung erleichtert und die Gewinnrate von Opportunities erhöht.

Service Agent Console Add-on

Das Add-on bietet Ihren Service-Agenten die Werkzeuge und Informationen, die sie benötigen, um Ihren Kunden schnell zu helfen. Es geht um Effizienz, Produktivität und ein besseres Serviceerlebnis für Servicemitarbeiter und Kunden. Das Add-on bietet eine Omnichannel-Supportlösung mit einem anpassbaren, flexiblen und modernen Benutzererlebnis, das es Service-Agenten ermöglicht, über verschiedene Kommunikationskanäle effizient mit Kunden zu kommunizieren.



Warum UNIORG:

Seit 1974 unterstützen wir unsere Kunden bei der Lösung bzw. Realisierung aller Anforderungen, die bei Konzeption, Aufbau, Modernisierung und Betrieb von SAP-Systemen anfallen. Als langjähriger Partner der SAP SE bieten wir Ihnen viel Erfahrung und noch mehr Sicherheit. Das Bestmögliche für Sie und Ihr Unternehmen erreichen - dafür setzen sich die Geschäftsführung und alle Mitarbeiter der UNI-ORG Gruppe persönlich ein.

Wir unterhalten Büros in:

Dortmund (HQ)
Augsburg
Berlin
Bremen
Chemnitz
Walldorf
Pittsburgh
Kosice
Hyderabad

Ihr persönlicher Ansprechpartner:

Marco Stepka
Leiter Business Development
UNIORG Cloud Services
m.stepka@uniorg.de

