

TSS har koll - tack vare SoftOne CRM

SoftOne CRM är sälj-och kontaktstödsystemet som är integrerat med SoftOnes affärssystem. Med SoftOne CRM får du kontroll över dina affärer, aktiviteter, kunder och kontakter.

”Största vinningen med SoftOne CRM är att vi har full koll på våra affärsprocesser.”

*Mikael Johansson,
Säljchef
TSS, Total Storage Solutions*



Krav på systemet

När IT-företaget TSS skulle byta både affärs- och CRMsystem var ett av kraven att de manuella processer man tidigare lagt mycket tid på skulle bort och att företaget skulle kunna växa med sin lösning. Valet föll på SoftOnes affärssystem och SoftOne CRM.

- Vi hittade en lösning som både passar oss idag, men som också känns kapabel att klara våra behov i framtiden, berättar Mikael Johansson, säljchef på TSS.
- Största vinningen med SoftOne CRM är att vi har full koll på våra affärsprocesser, fortsätter Mikael. Många av våra affärer pågår

under lång tid med många inblandade och med den här lösningen blir det lättare både för dem och för företagsledningen att ha kontroll på vad som sker. Vi kan också snabbt se att vi har rätt spridning på affärerna och inte ligger för tungt på ett område.

- Vi körde igång SoftOne CRM vid årsskiftet 08/09 och vi är tio säljare som använder det. Systemet är lättarbetat och alla är nöjda med hur det funkar. Många tar sig vatten över huvudet när de väljer ett nytt system som tar enormt mycket tid och kraft att komma igång med. Tid som man ska lägga på det man faktiskt ska göra.

Låter detta intressant?

Kontakta oss på telefon 0771-55 69 00 eller www.softone.se

All information på ett ställe

TSS, Total Storage Solutions, erbjuder IT-lösningar inom datalagring och har tidigare främst arbetat med stora kunder, banker, finansbolag, stat och kommun. Nu breddar man sin verksamhet och erbjuder lösningar även för medelsstora och små företag.

- När vi hade ett mindre antal stora kunder visste alla allt om de projekt vi jobbade med, men så är det inte längre. Därför blir SoftOne CRM en central del i verksamheten och fungerar som ett stöd för hela arbetsgruppen i ett projekt.

Säljarna ser stora fördelar med aktivitets- och kalenderkopplingen som gör det lättare att hålla koll på möten och kritiska datum. SoftOne CRM har också blivit en kunskapsbank runt kunderna där all information finns samlad på samma ställe, allt från kontaktpersoner och aktiviteter till dokumentation och fakturor.

- Nu faller inte saker mellan stolarna och alla vet att om det inte finns i SoftOne CRM så finns det inte! Jag som säljchef har fått bättre koll på affärsläget och kan därför ha bättre framförhållning, avslutar Mikael Johansson.

Att arbeta i SoftOne CRM

SoftOne CRM är det viktigaste verktyget för en säljare och ska hjälpa till att sköta kontakter med kunder och andra nyckelpersoner, viktiga aktiviteter. Säljprocessen dokumenteras med affärer i pipeline och viktade belopp. Säljchefen får överblick över säljgruppens resultat med hjälp av uppdaterad information kopplat till säljare, kund, aktivitet etc. Det är enkelt att ta ut rapporter över tidigare och pågående säljinsatser, få statistik över affärer på gång, per avdelning, produkt, region, och säljare.

SoftOne CRM används även av andra delar av företaget. All information som finns runt kunden kan enkelt samlas på samma ställe som gör det lätt att hitta för exempelvis kundtjänst, konsulter, support, ekonomiavdelning etc. Marknadsavdelningen kan göra urval, hitta målgrupper och planera kampanjer med hjälp av den information som finns och företagsledningen kan enkelt ta ut statistik för att få en bild av affärsläget.

Låter detta intressant?

Kontakta oss på telefon 0771-55 69 00 eller www.softone.se