

Die ComSys GmbH: Hochwertige Netzwerklösungen

Die ComSys GmbH ist ein innovatives, mittelständisches Systemhaus, das seine Kunden seit 1990 als kompetenter und zuverlässiger Partner erfolgreich in Netzwerkprojekten begleitet. An vier Standorten in Deutschland und Österreich verantworten die Spezialisten den Aufbau und das Management von Infrastrukturen bei renommierten Unternehmen wie Rowenta, Vodafone und Lufthansa.

Die Anforderung: Mehr Produktivität im Vertrieb durch effiziente Datenhaltung und gemeinsame Forecasts

Häufig werden bei ComSys Kunden an mehreren Standorten gleichzeitig betreut. Um Zeit und Kosten zu sparen, sucht das Unternehmen eine Vertriebslösung zur gemeinsamen Datenhaltung, die die Übergabe von Projekten und die Kommunikation vereinfacht. Die Anwender sollen - egal ob sie sich in Düsseldorf, Frankfurt, Wien oder bei Kunden befinden - wissen, wann ein Projekt beginnt und welche Leistungen veranschlagt sind.

Nach einer intensiven Testphase entscheidet sich die Geschäftsführung für die mobile Vertriebslösung m.able sales performer. Auf Basis von PC, Pocket PC und Palm werden alle Vertriebsdaten - Kontakte, Kunden, Projekte und Aktivitäten - zentral abgeglichen.

Die Vorteile: optimale Arbeitserleichterung - niedrige Investitionskosten

ComSys hat die optimale Lösung für den eigenen Vertrieb gefunden. m.able sales performer konnte innerhalb kurzer Zeit produktiv eingesetzt werden und wird von allen Anwendern als Arbeitserleichterung empfunden. Die Nachverfolgung von Projekten ist überschaubarer geworden und wird effizient durchgeführt. Neben der hohen Funktionalität für den Direktvertrieb profitiert man auch von einem guten Preis-/Leistungsverhältnis und der kurzen Implementierungsdauer.

Hauptmenu

Firmendetails

Projektstatus

Analyse

Monat	(in k EUR)	Ist	Plan	%
Januar				
Februar				
März				
April (7)				
Mai (7)				
Juni (4)				
Juli (5)				
August (2)				
Sep (0)				
Gesamt (27)		427,2	415,0	103%

ComSys
Communication Systems
Ges. für Netzwerktechnik mbH



Fazit:
"m.able sales performer ist ein umfassendes Vertriebssystem, das die mobilen Endgeräte perfekt und nutzbringend integriert. Im Produktvergleich in unserer internen Testphase haben wir festgestellt, dass das Preis-/Leistungsverhältnis sehr gut ist. Dabei war der Implementierungs- und Anpassungsaufwand so gering, dass er preislich fast nicht ins Gewicht fällt," erklärt Guido Fink, Geschäftsführer, ComSys GmbH.