

# WE LOVE Dynamics 365 Sales

Der Schnelleinstieg zur Digitalisierung für Ihr Vertriebsteam

Microsoft Dynamics 365 Sales ist Ihr ganzheitlicher Begleiter im Verkaufsprozess. Von der Lead-Generierung über deren Bewertung bis zur Bestellung, mit Dynamics 365 Sales verwalten Sie Ihre Kundenbeziehungen, stärken Ihre Verkaufsaktivitäten und steigern so Ihre Umsätze nachhaltig. Ihre Prozesse werden passend zu Ihrem Geschäftsmodell und Ihrer Unternehmenskultur individuell abgebildet – für ein Kundensystem das Ihren Bedürfnissen entspricht.

Dieses Beratungsangebot ist für alle Unternehmen, die ihrer Vertriebseinheit modernste CRM Funktionalitäten, umfangreiche Reporting-Möglichkeiten und eine hervorragenden Integration in die bestehende Microsoft Welt (Outlook, Excel, Teams) bieten wollen.

Dabei unterstützt Sie Arvato Systems in allen Phasen der Systemeinführung mit individuellen Beratungsleistungen, Workshops, Proof of Concepts und als Implementierungspartner.

## CRM Sales im Überblick

- ✓ Lead Management (Erfassung, Qualifizierung, Nachverfolgung)
- ✓ Verkaufschancen und Pipeline Management (dedizierte Prozessstandards, Sichtbarkeit der Aktivitäten, Forecasting)
- ✓ Wettbewerber-Management
- ✓ Bestandskunden-Management (Verwaltung, Kunden- / Konzernhierarchie; Kontakte, Aktivitäten, Cross- und Upselling)
- ✓ Pflege von Produkt- und Artikelstammdaten, Preis- und Rabattlisten
- ✓ Analyse und Reporting (Echtzeit-Dashboards, Darstellung der Vertriebsziele und Zielerreichung; Vertriebs-Pipeline, Win-/Loss Analyse)
- ✓ Rollen- und Berechtigungen
- ✓ Datenimporte per Excel

## Leistungen Arvato Systems

Projektvorbereitung • Prüfung der Systemvoraussetzungen • Bereitstellung der Dynamics 365 Sales Umgebung • Systemeinrichtung • Rollen- und Rechteverwaltung • Trainings und Schulungen • Schnittstellen • Projektmanagement • Workshops • Proof of Concept