

Effizienter Verkaufen mit Dynamics 365 Sales (CRM)

Eine vernetzte Lösung zur Transformation des Vertriebs



Gehen Sie über die Vertriebsautomatisierung hinaus, um Ihre Konkurrenz zu übertreffen. Dynamics 365 Sales ist eine moderne CRM Lösung, die mit Ihren alltäglich genutzten Tools, wie Microsoft 365, zusammenarbeitet. Damit können Sie nicht nur die Produktivität im Verkauf zu erhöhen, sondern auch die Bedürfnisse Ihrer Kunden besser verstehen und mehr Verkäufe abschließen.

Richten Sie Ihre Organisation auf die Zukunft aus



Treffen Sie smarte Entscheidungen mit künstlicher Intelligenz

Personalisierte Gespräche und individuelle Ansprachen? KI macht es möglich.

Nutzen Sie datengesteuerte Erkenntnisse und KI, um Verkäufer mit den besten Aktionen und Gesprächspunkten für eine personalisierte Interaktion zu unterstützen.



Mehr Zeit für Ihre wichtigen Vertriebsaktivitäten

Wie viel Zeit investiert Ihr Verkaufs-Team für administrative Aufgaben?

Reduzieren Sie diese Zeit durch das Automatisieren von manuellen Tätigkeiten. Erledigen Sie Aufgaben direkt über Outlook.



Einloggen, loslegen und vernetzen

Wie viele Tools benötigt Ihr Verkaufs-Team, um Ihre Arbeit erledigen zu können?

Mehr Zeit für die Prioritäten Ihres Teams - mit einer vernetzten Verkaufsplattform, die einfach einzurichten, zu konfigurieren und zu warten ist.

“Der Vorteil von Dynamics 365 liegt in seiner Fähigkeit, schnell konfiguriert zu werden, um Formulare an einzigartige Geschäftsprozesse anzupassen... [Verkäufer] fügen mehr Informationen über ihre Aktivitäten, Kunden und Projekte hinzu, die jetzt im gesamten Unternehmen sichtbar sind.”

Tom Faillace, Senior IT Generalist, Luck Stone

Eine einfache Möglichkeit, die Vertriebsproduktivität zu modernisieren

"Mit Dynamics 365 for Sales and Customer Service als Grundlage für unser neues System verfügt Envision nun über eine Lösung, die nicht nur unsere unmittelbaren Bedürfnisse und kurzfristigen Ziele erfüllt, sondern auch die Skalierbarkeit und Flexibilität bietet, um unserem zukünftigen Wachstum und längerfristigen Integrationsanforderungen gerecht zu werden."

– George Hegedus, Senior Vice President of IT, Envision Experience



Verlassen Sie sich nicht auf den Instinkt, um die Konkurrenz zu überbieten.



Nehmen Sie Ihren Verkäufern die Last der administrativen Aufgaben ab.



Reduzieren Sie die IT-Abhängigkeit und Unterbrechungen in Ihrem Unternehmen.

Mit Dynamics 365 Sales:

Treffen Sie bessere Entscheidungen, die auf Daten basieren:

- **Verbessern Sie die Konversions- und Gewinnraten** mit Lead- und Opportunity-Scoring.
- **Steigern Sie Antwortraten** mit der LinkedIn Integration und freundlichen Texten von engagierten Kollegen.
- **Passen Sie Interaktionen an** basierend auf kontextbezogenen Erkenntnissen, die personalisierte Gesprächsthemen und die nächste Handlung empfehlen.
- Zeigen Sie Verkäufern, wann und wie Kunden mit ihren E-Mail interagieren, damit sie **proaktiver und reaktionsschneller** sein können.
- **Pflegen Sie Kundenbeziehungen** durch Analysen, die Risiken aufdecken können.

Schaffen Sie Zeit für den Verkauf:

- **Reduzieren Sie Routineaufgaben** mit Eingabeaufforderungen, die helfen, neue Kundendatensätze zu erfassen.
- Konzentrieren Sie sich auf den Verkauf mithilfe von Sales Playbooks, welche **erfolgreiche Verkaufstechniken** und kontextbezogene Referenzmaterialien enthalten.
- **Verbringen Sie weniger Zeit damit, nach dem richtigen Content zu suchen** und nutzen Sie moderne, verkaufsfördernde Funktionen, die Ihnen die relevantesten Inhalte empfehlen.
- **Reduzieren Sie die Einweisung** mit einer Benutzeroberfläche für Geschäftsprozesse, die in jeder Phase des Verkaufszyklus eine kontextbezogene Anleitung bietet.
- **Optimieren Sie Workflows** mit mobilen Apps und vertrauten Tools wie Outlook.

Einloggen & loslegen:

- **Richten Sie Dynamics 365 Sales** ganz einfach in Tagen statt in mehreren Wochen ein – mit minimalem Schulungsaufwand dank einer bereits bekannten Microsoft 365 Benutzererfahrung.
- **Erhalten Sie eine nahtlos integrierte Lösung** mit direkt in Microsoft 365 eingebetteten Vertriebsfunktionen, die das Reagieren auf Verkaufschancen und das Erledigen von Aufgaben aus Outlook heraus einfacher macht.
- **Passen Sie die Lösung einfach an Ihren spezifischen Verkaufsprozess an** auf der flexiblen Microsoft Cloud Plattform. Fügen Sie zusätzliche Geschäftsanwendungen oder erweiterte KI-Funktionen hinzu, wenn Sie bereit sind.