



# Intelligent Workplace for Sales.

## Die Power von CRM, Analysen und künstlicher Intelligenz für ihren Vertrieb



### Intelligent Workplace

Ein Intelligent Workplace nutzt die Möglichkeiten von Automatisierung, Reporting, künstlicher Intelligenz und Sprachsteuerung. Mitarbeiter können so vertrieblich und persönlich ihr volles Potenzial ausschöpfen.

Der Druck auf Vertriebsverantwortliche wächst immer weiter. Jahr für Jahr müssen immer ambitioniertere Vertriebsziele erreicht und übertroffen werden. Customer Relationship Management (CRM) und der Einsatz modernster Technologien ermöglichen die Skalierung und die maximale Ausschöpfung des Vertriebs- und Mitarbeiterpotenzials.

Eine moderne Vertriebsplattform ist jederzeit zugänglich, rechtssicher und einfach zu pflegen. Automatisierung macht administrative Prozesse mühelos. Kristallklare Reports und zielgenaue Empfehlungen lenken die Aufmerksamkeit direkt zu den nächsten Abschlüssen. Prediktive Planung bietet zutreffende Forecasts.

## Unsere Serviceleistungen



### Modulevaluation

Gemeinsam betrachten wir Ihre IST-Situation im Rahmen eines Workshops und ermitteln den für Ihr Ziel am besten passenden Einstieg in das Modulkonzept des Intelligent Workplace for Sales.



### Pilot & Roadmap

Aufbauend auf der Evaluation setzen wir gemeinsam einen ersten Piloten in einem der Leistungsgebiete des IWfS um. Danach entwickeln wir gemeinsam die für Sie passende Roadmap.



### Agile Einführung & Managed Service

Die entwickelte Roadmap setzen wir mit Ihnen agil um. Sollten Sie bereits Microsoft Dynamics365 im Einsatz haben, kann dies auch im Rahmen unserer Managed Services erfolgen.

## Mehrwerte des Intelligent Workplace for Sales

- zusätzliche Nettovertriebszeit durch die Automatisierung zeitraubender administrativer Prozesse
- Ausbau des Auftragseingangs durch den Einsatz von KI bei der Weiterentwicklung von Vertriebsvorgängen
- zielführende Steuerung und zeitliche Entlastung durch den Einsatz künstlicher Intelligenz im Forecasting
- schnelle und sichere Entscheidungen durch komfortable (Self-Service-) Analysen
- Transparenz über die Zielerreichung durch unmittelbares Reporting
- Konzentration auf das Tagesgeschäft durch DSGVO-konforme Rechtssicherheit

## Module des Intelligent Workplace for Sales



### Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann schreiben Sie uns an [mail@ec4u.com](mailto:mail@ec4u.com) oder besuchen Sie unsere Webseite zum Thema "**Intelligent Workplace for Sales**"

### **ACTION DASHBOARD & CUSTOMER PROFILING**

Mit seinem persönlichen Action Dashboard steuert der Vertriebsmitarbeiter seine Pipeline aus. Dieses fasst alle anstehenden Aufgaben, Analysen, Bewertungen, Empfehlungen sowie Aktivitäten der Kunden im 360°-Profil übersichtlich zusammen.

### **LEADMANAGEMENT & SOCIAL SELLING**

Leads werden direkt im CRM zur Verfügung gestellt. Ad-hoc E-Mails versendet der Vertriebler durch KI budgetoptimiert selbst, und für den Vertrieb ist der LinkedIN Sales Navigator direkt in die Plattform integriert.

### **DYNAMICS 365, OFFICE 365 UND POWER PLATTFORM-INTEGRATION**

Der Intelligent Workplace for Sales setzt auf die volle Power der Microsoft Cloud-Plattform in Sachen Produktivität, Automatisierung, Analyse und maschinelles Lernen.

### **SELF-SERVICE ANALYSEN & KI-BASIERTES FORECASTING**

Durch Self-Service-Analysen kann jeder Mitarbeiter aufkommende Fragen sofort beantworten und bleibt so im Arbeitsfluss. KI-basiertes Forecasting ist zielsicher und spart Planungs- und Reporting Aufwand.



Vertrauen ist wichtig im B2B-Vertrieb. Und es hilft zusätzlich, wenn Vertriebsmitarbeiter direkt nach dem Kundengespräch die richtigen Aktionen mobil anstoßen können.

Mario Pufahl, CSO ec4u

