

cobra® Anwenderbericht

MAXGUARD GmbH

Die Firma MAXGUARD mit Sitz in Krefeld produziert Sicherheitsschuhe für unterschiedliche technische Bereiche. Ansprechendes Design, hoher Tragekomfort und Leichtigkeit sind neben den europäischen Sicherheitsstandards die Qualitätsmerkmale der Produkte. Für die automatische Besohlung verwendet Maxguard neuestes technisches Equipment, während die Schafffertigung in traditioneller Handarbeit ausgeführt wird. Für einen perfekten Workflow zwischen Außen- und Innendienst setzt das Unternehmen auf das Zusammenspiel aus cobra CRM PLUS und cobra Mobile CRM.

Die Anforderungen

Zwölf MAXGUARD Mitarbeiter im Außen- und Innendienst betreuen die Händler, die wiederum mehr als 5000 Kunden verzeichnen. Um eine optimale Unterstützung zu gewährleisten, ist es für das Vertriebsteam wichtig, die Umsatzzahlen sowie die Anzahl der verkauften Schuhpaare pro Monat schnell und aktuell auch unterwegs abrufen zu können. In der CRM-Datenbank sollte dabei vor allem eine übersichtliche Darstellung der Verkaufszahlen pro Händler umgesetzt werden, um bei Besuchen vor Ort die Leistungen aufzeigen und besprechen zu können.

Das Unternehmen hatte bereits eine ältere Version der cobra CRM-Software im Einsatz. Außerdem nutzen die Mitarbeiter eine eigenentwickelte Warenwirtschaft, um einen Überblick über vorhandene Materialien und Produkte zu erhalten.

cobra Solution Partner exe GmbH mit Sitz in Mönchengladbach löste die gewachsenen Anforderungen durch ein Update auf die aktuelle Software-Version, installierte cobra Mobile CRM für den Außendienst und entwickelte eine bedienerfreundliche Möglichkeit, um aus der firmeneigenen ERP-Lösung regelmäßig die wichtigsten Kunden- und Artikel-Umsatzzahlen in das cobra CRM-System zu importieren. Dort werden die Zahlen automatisch zugeordnet und statistisch ausgewertet. Die Ansicht der cobra-Datenbank wurde für den Außendienst so angepasst, dass die für ihn relevanten Informationen sofort erkennbar sind. „Eine Vertriebssteuerung muss aus unserer Sicht vor allem dabei unterstützen, unser gutes Standing im Markt zu erhalten. Unsere Wahl für die cobra CRM Software war hierfür genau richtig“, sagt MAXGUARD-Geschäftsführer Bernhard Goedecke.

„Eine Vertriebssteuerung muss aus unserer Sicht vor allem dabei unterstützen, unser gutes Standing im Markt zu erhalten. Unsere Wahl für die cobra CRM Software war hierfür genau richtig.“

Bernhard Goedecke,
Geschäftsführer der Firma
MAXGUARD

Im Überblick

Die Firma MAXGUARD produziert für den B2B-Sektor "technischer Handel" Sicherheitsschuhe mit dem neuesten technischen Equipment für den Bereich der automatischen Besohlung. Der Schuh Schaff hingegen ist von Hand gefertigt.

Eingesetzte Lösung

- cobra CRM PLUS
- cobra Mobile CRM

Anzahl Anwender

- 4 im Innendienst
- 5 im Außendienst

Nutzung

Vertrieb, Kundenservice, Außendienst

Betreuender cobra Partner:

exe
IT-Prozessmanagement





Und er fügt hinzu: „Wir sind sehr zufrieden – auch mit der Umsetzung durch die exe GmbH.“

Zufriedene Mitarbeiter

Auch die Kommunikation mit den Händlern wurde mithilfe von cobra erleichtert: der regelmäßige Newsletter, der über Produktneuheiten und Firmeninhalte informiert, wird mit wenigen Klicks über den integrierten Serien Mailer an bis zu 3.500 Empfänger versendet. Dabei werden die Adressaten per Stichwortsuche selektiert und personalisiert angesprochen. Mithilfe des Serien-E-Mail-Assistenten lässt sich das Mailing leicht im HTML-Format erstellen und per Kopfdruk in frei wählbaren Intervallen versenden.

Mit der neuen Lösung aus stationärem und mobilem CRM sowie dem Datenaustausch zwischen cobra und der Warenwirtschaft wurde der Workflow für das Vertriebsteam deutlich verbessert. Und auch die interne Kommunikation profitiert von diesen Abläufen. Nun fühlen sich die Mitarbeiter bestens ausgestattet, um das gute Standing auf dem Markt zu behaupten.

cobra erfolgreich im Einsatz bei:



MAXGUARD GmbH

Uerdinger Str. 109
47799 Krefeld
www.maxguard.de
info@maxguard.de