Das neue cobra Mobile CRM für Windows 8.1

(Mynewsdesk) Die Firma cobra bietet jetzt brandneu auch eine Version der mobilen CRM-Lösung für Windows 8.1. Die App für das Tablet kommt mit übersichtlichem Layout und umfangreichen Funktionen daher, die die aktive Kundenbetreuung deutlich erleichtern. ?Wir sehen eine große Zukunft für den Windows-Tablet-Markt und haben deshalb eine native App für Windows 8.1 entwickelt, die die umfangreichen Möglichkeiten des Betriebssystems optimal nutzt?, erklärt cobra Geschäftsführer Jürgen Litz.Deshalb stehen dem Außendienstler mit cobra Mobile CRM für Windows 8.1 alle wichtigen Funktionen auf seinem Tablet zur Verfügung, die eine fundierte Vorbereitung auf ein Kundentreffen kinderleicht machen. Sowohl Adress- und Kontaktdaten aber auch weitere Zusatzinformationen, wie z.B. gekaufte Artikel, vorhandene Vereinbarungen oder auch dem Kunden zugeordnete Servicetickets werden übersichtlich dargestellt und können, je nach Zugriffsrechten, auch direkt bearbeitet werden. Die Änderungen sind zeitgleich in der zentralen Datenbank des Unternehmens sichtbar, wodurch eine doppelte Datenpflege überflüssig wird. Aber die neue mobile Version des CRM-Pioniers kann deutlich mehr, denn der Mitarbeiter kann über sein mobiles Endgerät auch bequem den Status eines Vertriebsprojekts abrufen oder Besuchsberichte direkt auf dem Tablet einpflegen. Das macht den Außendienst flexibler und sorgt für mehr Effizienz. Auch der Service profitiert von den Neuerungen. Denn nun können nicht nur Service-Fälle in cobra Mobile CRM angezeigt werden, sondern die vergebenen Aufträge können sofort auf dem Tablet unterschrieben werden. Die Unterschrift wird automatisch in der cobra Datenbank gespeichert. Der Mitarbeiter kann außerdem Leistungen von unterwegs aus dokumentieren für eine spätere Rechnungsstellung, einfach und problemlos. Eine spezielle Funktion der Windows 8.1 App ist die Option des Teilens. Per Klick werden alle Windows-eigenen Apps angezeigt, mit denen ein cobra Link geteilt werden kann. Beispielsweise können Adressen in der Leseliste abgelegt werden, für einen Überblick über jene, die man möglicherweise noch einmal bearbeiten muss. Denn von der Liste gelangt man direkt wieder zum gewünschten Datensatz in cobra. Gleichzeitig kann man sich eine Adresse problemlos auf der Karte der von Windows zur Verfügung gestellten App ansehen. So kann schnell eine Route geplant werden, oder man kann sich orientieren, falls das Büro des Kunden nicht auf Anhieb gefunden wird. Natürlich werden die Windows-Apps parallel zu cobra geöffnet, so dass beide Anwendungen direkt nebeneinander sichtbar sind und das Arbeiten vereinfacht wird, da eine ständige Kontrollmöglichkeit gegeben ist.Dank des umfänglichen cobra Rechtesystems bestimmt das Unternehmen zentral, welchem Außendienstmitarbeiter welche Daten zur Verfügung gestellt werden. Das sichert die Übersichtlichkeit für den Außendienstmitarbeiter, denn nicht alle Informationen sind für einen Termin außer Haus notwendig. Die neue Version ist ab Ende Juli erhältlich. Eine cobra Mobile CRM Lizenz kostet 189 Euro, Staffelpreise auf Anfrage. Weitere Informationen unter www.cobra.de/mobile-app oder per E-Mail an vertrieb@cobra.de.

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im cobra GmbH .

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
http://shortpr.com/ou3tei

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
http://www.themenportal.de/it-hightech/das-neue-cobra-mobile-crm-fuer-windows-8-1-61139

Pressekontakt

-

Lisa Haßler
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

lisa.hassler@cobra.de

Firmenkontakt

-

Lisa Haßler
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

shortpr.com/ou3tei
lisa.hassler@cobra.de

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement. Als Pionier für CRM entwickelt und vertreibt cobra seit fast 30 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen Made in Germany. Ob in Vertrieb, Marketing, Service oder Geschäftsleitung: cobra stellt Kundeninformationen abteilungsübergreifend in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns und unterstützt bei Kundenbetreuung, Kampagnen- und Leadmanagement. Umfangreiche Analysefunktionen zeigen Potenziale auf und bilden die Grundlage für strategische Entscheidungen sowie optimierte Geschäftsprozesse. Auch mobil ist cobra via Smartphone, Tablet oder Laptop im Einsatz.

Mit rund 280 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra kleine, mittelständische und große Unternehmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Zu den 18.000 Kunden zählen Unternehmen wie Continental, die Unimog Sparte der Daimler AG, Zeiss, Creditreform oder Ergo direkt.