



cobra Partner informieren über CRM-Lösungen

(Mynewsdesk) Über cobra informieren ? das möchten die teilnehmenden cobra Partner auf der diesjährigen Roadshow vom 26. September ? 27. November. Die IT-Spezialisten erläutern interessierten Unternehmen vor Ort in unterschiedlichen Veranstaltungen, welche Lösungen in der vielfältigen Produktpalette aus dem Hause cobra enthalten sind, welche Vorteile die Nutzung eines cobra CRM-Systems mit sich bringen und wie die Arbeit in allen Abteilungen dadurch optimiert werden kann.

Anhand zahlreicher Beispiele aus der Praxis informieren die cobra Spezialisten umfangreich, wie sich die Arbeit in Vertrieb, Service und Marketing durch den Einsatz einer professionellen CRM-Lösung deutlich vereinfachen lässt.

In Live-Shows und Vorträgen soll so ein Einblick in die Möglichkeiten von cobra CRM-Lösungen gegeben werden. Die Besucher erfahren, wie cobra aufgebaut ist, wie es sich bedienen lässt und wie sich die Software-Lösungen individuell auf die Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens anpassen lassen. Der Leistungsumfang beginnt bei klassischem Adress- und Kontaktmanagement, geht über individuelle Kundenbetreuung, Leadmanagement und Vertriebssteuerung, Veranstaltungsorganisation und Direktmarketing bis hin zum Einsatz von cobra mit Ticketsystem im Service. Die intuitive Bedienung, der Effizienzgewinn und die flexible Anpassbarkeit sorgen dafür, dass cobra Anwender die Produkte schätzen.

Neben den langjährig bekannten Lösungen cobra Adress PLUS, cobra CRM PLUS und cobra CRM PRO erfährt auch cobra CRM BI ein besonderes Augenmerk, das dank Analyse mittels Business Intelligence auch große Datenmengen in Echtzeit auswerten kann und damit wertvolle Erkenntnisse zur Verfügung stellt, die in die zukünftige strategische Planung des Unternehmens aufgenommen werden können. Darüber hinaus sind auch die neuen Versionen von cobra Mobile CRM, die vollständig überarbeitet wurden, ein weiteres Thema. Die nativen Apps überzeugen mit vielen zusätzlichen Features, die die Arbeit von unterwegs noch leichter machen.

Weitere Informationen und eine Möglichkeit zur Anmeldung stehen unter: <http://www.cobra.de/aktuelles/messen-events.html>

cobra Roadshowtermine im Herbst 2014

Eric Beuchel e.K.

Mötzingen

26. September

Eric Beuchel e.K.

Mötzingen

10. Oktober

AUREX GmbH

Köln

10. Oktober

astendo GmbH

Berlin

16. Oktober

premium technologies Peter Weißflog

Chemnitz

17. Oktober

PC-College GbR

Berlin

23. Oktober

intelligence@work gmbh

Hamburg

23. Oktober

csccon - Computerservice & Consulting GmbH

Erfurt

28. Oktober

Fluctus IT GmbH

Hamburg

28. Oktober

ComputerLine e.K.

Frankfurt

29. Oktober

Fachin und Friedrich Systems and Services KG

Brakel

29. Oktober

astendo GmbH

Berlin

30. Oktober

Highway-CRM

Leverkusen

31. Oktober

eXe GmbH

Mönchengladbach

27. November

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im [cobra GmbH](#) .

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/hn7net>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/it-hightech/cobra-partner-informieren-ueber-crm-loesungen-85218>

Pressekontakt

-

Lisa Haßler
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

lisa.hassler@cobra.de

Firmenkontakt

-

Lisa Haßler
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

shortpr.com/hn7net
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, Creditreform oder Ergo direkt.