



cobra Partnertag 2014 großer Erfolg

(Mynewsdesk) Auch in diesem Jahr kamen rund 45 Business- und Solution-Partner zum cobra Partnertag am 19. September nach Konstanz. Der Tag stand im Zeichen von Information, Austausch und geselligem Beisammensein. Drei Partner wurden besonders geehrt, da sie dieses Jahr ein Jubiläum feiern: sie blicken zurück auf eine 20jährige Partnerschaft. Darüber hinaus wurde der alljährliche CRM-Award verliehen an besonders innovative Projekte. Abgerundet wurde der Tag mit einer Stadtführung der besonderen Art.

Das Konstanzer Softwareunternehmen cobra informierte seine Partner im Steigenberger Inselhotel über aktuelle Produktneuheiten sowie dazugehörige Aktivitäten. Die Vorträge des Big-Data Spezialisten Meinert Jacobsen und des BI-Experten Gerald Jungeblut zu Möglichkeiten und Nutzen von Big Data, Predictive Analytics und Business Intelligence in Verbindung mit cobra CRM fanden großen Anklang. Auch einen ersten Blick auf die Version 2015, die Anfang nächsten Jahres auf den Markt kommen wird, konnten die Partner bereits werfen. Es ist jedes Mal schön zu sehen, dass die Partner ebenso überzeugt von der Leistungsstärke der cobra CRM-Lösungen sind, wie wir?, freut sich cobra Geschäftsführer Jürgen Litz.

Eine Besonderheit in diesem Jahr war die Ehrung gleich dreier Jubilare: Die Partner Rosenfeld IT Consulting, AUREX GmbH und imas.info gmbh sind bereits seit 20 Jahren cobra-Partner. Seit mehr als 20 Jahren können wir mit der flexiblen Software der cobra GmbH unzählige interessante und teilweise hoch anspruchsvolle CRM-Projekte mit großer Kundenzufriedenheit realisieren, ist das Fazit von Alexander Siebierski, Geschäftsführer der imas.info gmbh und er ergänzt: und mit den neuen technischen Möglichkeiten freuen wir uns schon auf die nächsten 20 Jahre.?

Ein weiterer Höhepunkt war die mittlerweile traditionelle Verleihung des cobra CRM-Awards. Die Auszeichnung wird an besonders ausgefallene und individuelle Umsetzungen der cobra Software vergeben. In diesem Jahr fiel die Auswahl aufgrund der hohen Leistungsdichte besonders schwer, so dass es am Ende fünf glückliche Gewinner gab. Den CRM-Award in Gold erhielten ComputerLine e.K. für die cobra-Lösung bei der Firma RIGK GmbH und AUREX GmbH mit dem Projekt der Fritz Thyssen-Stiftung. Beide Partner hatten die Software detailliert an die Bedürfnisse ihrer Kunden angepasst, so dass diese ihre sehr eigenen Abläufe deutlich vereinfachen konnten. Silber ging an die Brehmer Software GmbH, die einen völlig neuen Ansatz für die Darstellung wählte: die komplette Prozessorientierung auf Basis des cobra Kampagnenmanagements ist bei der Firma FirstMed das zentrale Element, um das sich alles dreht. Auch der Bronze-Award wurde zwei Mal verliehen. Zum einen an die Firma IT2 GmbH, die sich um die Implementierung beim Verband der Nordwestdeutschen Textil- und Bekleidungsindustrie e.V. kümmerte und dort das Augenmerk besonders auf die Abläufe der Rechtsabteilung legte. Zum anderen gewann der Partner Highway CRM, er überzeugte mit dem Projekt der Firma HITADO.

Informativ wurde es auch am Abend noch einmal auf der historischen Stadtführung durch die Konstanzer Altstadt Die Sau rauslassen mit dem Landsknecht? besuchten die Partner bekannte Orte und ließen sich Anekdoten erzählen. Ausklang fand der Abend bei einem gemütlichen Essen ein rundherum gelungener Tag.

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

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/vxad69>

Permanenter Link zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/it-hightech/cobra-partnertag-2014-grosser-erfolg-52465>

Pressekontakt

-

Lisa Haßler
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

lisa.hassler@cobra.de

Firmenkontakt

-

Lisa Haßler
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

shortpr.com/vxad69
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.