



cobra erhält Auszeichnung auf der CeBIT

(Mynewsdesk) Ein Jubiläum folgt aufs nächste: cobra wird in diesem Jahr nicht nur 30 Jahre alt, sondern ist auch bereits seit 25 Jahren regelmäßig auf der CeBIT vertreten. Der CRM-Spezialist aus Konstanz wurde im Rahmen der Messe für die langjährige Treue ausgezeichnet.

Die diesjährige Teilnahme an der CeBIT war in jeder Hinsicht besonders, weiß cobra Geschäftsführer Jürgen Litz. Wir haben unsere neue Version 2015 präsentiert, das beste cobra aller Zeiten. Darüber hinaus sind wir bereits seit 25 Jahren auch zusammen mit cobra Partnern wie z.B. dem cobra CRMnetwork.de auf der Messe vertreten. Darauf sind wir natürlich sehr stolz, es zeigt, dass wir früh und auch dauerhaft die Bedeutung dieser Veranstaltung erkannt haben.

Das Konstanzer Softwareunternehmen präsentiert regelmäßig neue und weiterentwickelte Lösungen, die die Arbeit insbesondere in Vertrieb, Marketing und Service erheblich vereinfachen. Eine ständige Erweiterung um zusätzliche Komponenten, die Optimierung vorhandener Tools sowie die Erweiterung der Produktpalette um neue Lösungen bei gleichzeitig gewohnt intuitiver Bedienung sind dabei für den Experten die Grundlage des Erfolges. Denn nur eine praxisnahe Software kann auch gewinnbringend eingesetzt werden. Und eine umfassende Betreuung ist notwendig, um den Kunden dauerhaft an das eigene Unternehmen zu binden - ohne zuverlässige CRM-Lösung ist dies kaum noch möglich. Die neueste Version 2015 wurde umfassend modernisiert und stellt viele weitere Features bereit, die die Arbeit erleichtern. Des Weiteren wurde auch das Berichtswesen neu gestaltet, so dass detaillierte Reports nun zum Kinderspiel werden. Diese und zahlreiche weitere Optionen machen die neue CRM-Lösung besonders attraktiv.

Aufgrund der wachsenden Bedeutung mobiler Lösungen stellt der CRM-Pionier cobra Mobile CRM ab sofort im Zuge einer gültigen Aktualitätsgarantie kostenlos zur Verfügung. So kann der Nutzer die Kundendaten unterwegs abrufen und sich intensiv auf ein Gespräch vorbereiten. Auch die aktive Kundenbetreuung wird so zum Kinderspiel, da auch Vertriebsprojekte von überall angesehen werden können und dadurch frühzeitig reagiert werden kann. Des Weiteren lassen sich Unterschriften direkt auf einem Tablet abgeben und Besuchsberichte bequem auf dem Weg verfassen. Für das Management stehen auch die BI-Dashboards zur Verfügung, so sind alle nötigen Informationen stets bei der Hand.

Im Rahmen der CeBIT wurde cobra Geschäftsführer Jürgen Litz ein Certificate of Appreciation überreicht, das die besondere Dankbarkeit des Veranstalters ausdrücken sollte. Wir freuen uns sehr über die Anerkennung, wissen aber auch, dass dies nur mit viel Arbeit möglich ist, da nur eine ständige Weiterentwicklung Erfolg sicherstellt, erklärt Jürgen Litz. Die Urkunde wurde während der CeBIT live am Stand des cobra CRMnetwork.de, einem Verbund aus langjährigen cobra Solution Partnern, überreicht.

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

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/15bvk6>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/it-hightech/cobra-erhaelt-auszeichnung-auf-der-cebit-14082>

Pressekontakt

-

Lisa Haßler
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

lisa.hassler@cobra.de

Firmenkontakt

-

Lisa Haßler
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

shortpr.com/15bvk6
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.

Anlage: Bild



Bodo Kastius, AUREX GmbH und Jürgen Litz, cobra GmbH