



cobra Mobile CRM ab sofort auch für BlackBerry

(Mynewsdesk) Für alle Nutzer von BlackBerry® Smartphones steht ab sofort die neue cobra Mobile CRM-App zur Verfügung. So kann der Außendienst sich nicht nur von unterwegs auf den aktuellen Stand bringen und seine Besuchsberichte direkt verfassen, sondern auch Vertriebsprojekte und Servicefälle überprüfen.

Für den Außendienst ist es mittlerweile unabdingbar, stets auf dem aktuellen Stand zu sein, bevor der Mitarbeiter in ein Kundengespräch geht. Aus diesem Grund müssen auch die wichtigsten Informationen aus dem CRM-System mobil verfügbar sein. ?Uns ist es wichtig, für alle gängigen Betriebssysteme Apps zur Verfügung zu stellen, da man in Verbindung mit dem bevorzugten mobilen Endgerät die Arbeit am effizientesten gestalten kann?, weiß cobra Geschäftsführer Jürgen Litz.

Daher bringt der Konstanzer CRM-Spezialist cobra jetzt eine neue App auch für BlackBerry-Geräte heraus. So kann der Nutzer nicht nur Adressdetails unterwegs abrufen, sich auf den aktuellen Stand der letzten Kontakte zum Kunden bringen oder eigene Besuchsberichte im Nachgang direkt im CRM-System ablegen. Auch Termine lassen sich ab sofort im cobra Terminmanager oder dem Gerätekalender ablegen und sowohl über das mobile Endgerät als auch über die zentrale Datenbank abrufen.

Darüber hinaus bietet cobra die Möglichkeit, durch vollständig individuelle Einrichtung, jedem Anwender genau die Informationen zugänglich zu machen, die dieser für die Arbeit im Außendienst benötigt. So kann der Vertriebsmitarbeiter schnell einen Überblick über die aktuellen Vertriebsprojekte gewinnen, während der Service sich offene oder erledigte Servicefälle des Kunden anzeigen lassen kann. Das erlaubt dem einzelnen Mitarbeiter, gezielt darauf einzugehen und frühzeitig zu agieren ? direkt von unterwegs. Zur Verfügung gestellt werden die Daten über eine Live-Verbindung zur firmeninternen Datenbank, sämtliche Änderungen und Ergänzungen werden direkt dort gespeichert und sind wiederum sofort für alle Mitarbeiter mit entsprechender Berechtigung sichtbar.

Damit das Management auch unterwegs über aktuelle Entwicklungen des Unternehmens informiert ist, stehen für die Anwender von cobra CRM BI die Dashboards auch auf dem mobilen Device zur Verfügung. Sie erlauben eine detaillierte Analyse komplexer Zusammenhänge, die über eine einfache Statistik nicht darstellbar wären. Dadurch lassen sich Missstände früh erkennen und gezielt gegenlenken.

cobra Mobile CRM ist im Rahmen des neuen cobra Mobilitätsversprechens innerhalb der Aktualitätsgarantie kostenlos für Nutzer von cobra CRM-Lösungen. Eine Testversion gibt es im Appstore unter <https://appworld.blackberry.com/webstore/content/59958600/?lang=de&countrycode=DE>

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

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/rll3ey>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/it-hightech/cobra-mobile-crm-ab-sofort-auch-fuer-blackberry-35710>

Pressekontakt

-

Lisa Haßler
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

lisa.hassler@cobra.de

Firmenkontakt

-

Lisa Haßler
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

shortpr.com/rll3ey
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 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.

