



cobra: einfach und intuitiv inhouse und mobil

cobra auf der it&business vom 20. bis 22. September 2011

(ddp direct) Konstanz, 3. August 2011. Mit neuen Versionen sind die CRM-Spezialisten der cobra vom 20.-22. September auf der it&business in Stuttgart. Auf der Fachmesse für Software, Infrastruktur und IT präsentiert die Konstanzer Softwareschmiede cobra Vorteile und Nutzen ihrer innovativen CRM-Lösungen. In Halle 5 am Stand 5A45 geben die CRM-Pioniere der cobra einen Einblick in ihre neuesten Software-Versionen, denn auch in diesem Jahr hat die cobra ihre Produktfamilie komplett überarbeitet und um praktische neue Funktionen ergänzt. Schnell einführbar sowie einfach und intuitiv zu bedienen richtet sich cobra CRM PRO an alle Unternehmen, die maximale Leistungsfähigkeit bei ihrem Kundenmanagement fordern. Geeignet für KMUs und größere Unternehmen bietet cobra CRM PLUS ein professionelles Kundenmanagement, das über Standorte hinweg gewinnbringend in Vertrieb, Service und Marketing eingesetzt werden kann. cobra Adress PLUS ist die richtige Wahl für kleinere Unternehmen, Freiberufler und Vereine, die auf ein komfortables Adress- und Kontaktmanagement mit einfacher Eingabe, Pflege und Selektion von Kundendaten Wert legen.

Schwerpunkte gesetzt

Neben dem Schwerpunkt auf dem Ausbau der Dokumentenarchivierung in cobra selbst und mit Kooperationspartnern legt cobra besonderes Augenmerk auf die Mobilität. Mit cobra Mobile CRM hat der Außendienstler direkten Zugriff auf sämtliche Kunden- und Vertriebsinformationen in der zentralen cobra-Datenbank. Denn gerade wer viel unterwegs ist, profitiert von den kurzen Informationswegen: Mit dem Smartphone oder iPad können Mitarbeiter vor einem Termin noch einmal die Kontakthistorie durchgehen, aktuelle Servicefälle prüfen oder sich Informationen zu geplanten Projekten anzeigen lassen. Nach dem Besuch kann direkt ein Besuchsbericht erstellt werden oder über das System Aufgaben an den Vertriebsinnendienst weiter gegeben werden. Das passiert über einen Live-Zugriff die eingegebenen Daten werden direkt in der zentralen Datenbank platziert. Damit sind die Informationen, die der Mitarbeiter von unterwegs eingibt, auch in der Inhouse-Lösung abrufbar und können sofort weiterbearbeitet werden.

cobra und ihre Partner

Die cobra GmbH arbeitet im gesamten deutschsprachigen Raum mit einem Netz kompetenter Partner zusammen, um eine qualifizierte Betreuung ihrer Kunden vor Ort zu gewährleisten. cobra ist bestrebt, dieses Partnernetz weiter auszubauen und steht natürlich auch auf der it&business interessierten Unternehmen, die sich als cobra Partner qualifizieren wollen, für ein Kennenlernen zur Verfügung.

Folgende Partner sind in diesem Jahr am cobra Stand zu treffen:

MP-Datentechnik, 73730 Esslingen, www.mp-datentechnik.de
Siegel EDV GmbH, 71093 Weil im Schönbuch, www.siegel-edv.de
Eric Beuchel e.K., 71159 Mötzingen, www.beuchel-online.de
Knäble Büro & EDV GmbH, 71334 Waiblingen-Hegnach, www.knaeble.de

cobra auf der it&business 2011

Neue Messe Stuttgart

20. bis 22. September 2011

Das cobra-Team finden Sie in Halle 5 am Stand 5A45

Mehr Infos unter www.itandbusiness.de

Weitere Informationen und Terminvereinbarungen unter info@cobra.de.

3.100 Zeichen, Abdruck frei, Beleg erbeten.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/q132o3>

Permalink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/software/cobra-einfach-und-intuitiv-inhouse-und-mobil-87848>

Pressekontakt

cobra - computer`s brainware GmbH

Frau Julia Buschmann
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

julia.buschmann@cobra.de

Firmenkontakt

cobra - computer`s brainware GmbH

Frau Julia Buschmann
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

cobra.de
julia.buschmann@cobra.de

=== Über cobra ===

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement und ausschließlich in diesem Segment tätig. Als Pionier für CRM in Deutschland entwickelt und vertreibt cobra seit über 25 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen für kleine, mittelständische und große Unternehmen. Das cobra-Team berücksichtigt dabei alle Aspekte für eine umfassende, übersichtliche und flexible Kundenbetreuung. Intuitive Bedienung und schnelle Effizienzsteigerung sorgen für eine hohe Akzeptanz bei den Anwendern.

Mit 200 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra Firmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Die Software-Lösungen unterstützen bei der Optimierung der Kernprozesse in Vertrieb, Marketing und Service durch die transparente Abbildung von

Vertriebschancen oder die Analyse aktueller Kundendaten für Management-Entscheidungen.