



Deutsches Kupferinstitut e.V. entscheidet sich für Relations CRM

Deutsches Kupferinstitut e.V. entscheidet sich für Relations CRM von der Sunrise Software GmbH

BERATUNG, SEMINARE UND ANALYSE

Eingebettet in ein internationales Netzwerk verbindet das Deutsche Kupferinstitut Forschung und Anwendung und schafft Zugang zu diesem Wissen. Als Innovationsmotor unterstützt das Kupferinstitut Marktentwicklungsprojekte, bietet Lösungen und fundierte Informationen. Es veranstaltet außerdem unter dem Oberbegriff "TechnologieForum Kupfer" zahlreiche Seminare, Workshops und Tagungen. Die Bandbreite derer, die diese Angebote nutzen und davon profitieren, ist groß. Sie reicht vom kleinen Bauunternehmen, über Forschungseinrichtungen bis hin zur Großindustrie - national wie international.

EFFIZIENTE KOMMUNIKATION FÜR OPTIMALEN SERVICE

Dementsprechend umfangreich ist auch das Datenaufkommen, mit dem das Kupferinstitut arbeitet. Informationen, wie zum Beispiel Kontaktdaten, Aktivitäten oder Korrespondenz mit Mitgliedern, Kunden und Partnern wurden bislang mit Hilfe unterschiedlicher, nicht miteinander vernetzbarer Tools wie Outlook und Excel bearbeitet und verwaltet. Um die innerbetriebliche Kommunikation zu verbessern und den Service des Kupferinstitutes zu optimieren, war es deshalb notwendig, die Bearbeitung der Daten zu vereinheitlichen. Dafür wurde im Januar 2012 das CRM System von Sunrise Software eingeführt.

INDIVIDUELLE LÖSUNG DANK FLEXIBLER SOFTWARE

Die Ansprüche an das CRM waren hoch. Um einen zuverlässigen Einsatz zu garantieren, kam für das Deutsche Kupferinstitut nur ein System in Frage, das eine integrierte Seminarverwaltung und Faktura besitzt und auch offline Daten bereitstellt. Dabei sollte es eine einheitliche und durchgängige Kontaktinformationsbasis bieten, die den schnellen Zugriff auf Aktivitäten, Termine, E-Mails (via MS Outlook Integration) und zum Beispiel Rechnungen ermöglichen. Ein Dokumentenmanagement sowie eine MS Office Integration gehörten ebenfalls zu den Anforderungen. Die Mitarbeiter von Sunrise Software analysierten alle Prozesse zur Bearbeitung von Kontakten und boten kurz darauf eine individuell auf die Bedürfnisse des Institutes abgestimmte Software an. Analyse, Einführung und Schulung der Mitarbeiter waren innerhalb von nur sechs Wochen abgeschlossen. Aufgrund der Flexibilität von Sunrise Software Relations CRM konnten die speziellen Anforderungen fast vollständig im Standardsystem umgesetzt werden. Als Full Service Anbieter betreut Sunrise Software das Deutsche Kupferinstitut auch weiterhin und begleitet es bei der weiteren Kommunikationsoptimierung.

Pressekontakt

Sunrise Software GmbH

Herr Ives Brockmüller
Papenreye 53 - Unit 1
22453 Hamburg

sunrisesoftware.de
sales@sunrisesoftware.de

Firmenkontakt

Sunrise Software GmbH

Herr Ives Brockmüller
Papenreye 53 - Unit 1
22453 Hamburg

sunrisesoftware.de
sales@sunrisesoftware.de

Die Sunrise Software GmbH ist ein Spezialist für das Kontakt- und Informationsmanagement. Als Hersteller der CRM-Software Relations ist unsere CRM-Lösung besonders auf die Bedürfnisse von kleinen und mittelständischen Unternehmen zugeschnitten und bietet eine ideale Plattform für eine ganzheitliche Organisation und Information im Vertrieb, Marketing, Service und Office.

Die Sunrise GmbH wurde am 3.5.1999 in Salzburg von Franz Nussbaumer und Michael Mühlbacher gegründet und beschäftigt aktuell 10 Mitarbeiter, die in den Abteilungen Marketing, Entwicklung und in der Kundenbetreuung tätig sind.

In Zusammenarbeit mit unserer Tochterfirma in Hamburg setzen wir unser System bereits bei über 150 Kunden im In- und Ausland erfolgreich ein. Unser CRM-System eignet sich für Unternehmen aller Branchen, da es sich sehr einfach und flexibel um bestimmte Branchenworkflows und Funktionalitäten erweitern lässt.

Unser Produktslogan "Link the Information with Sunrise Software Relations" drückt die wichtigste Botschaft unseres Produktes aus. Alle Informationen und Dateien Ihrer Geschäftstätigkeit fließen aus allen Bereichen Ihres Unternehmens in Sunrise Software Relations CRM ein und werden automatisch oder manuell mit Kontakten oder Projekten verknüpft. Sunrise Software Relations CRM vereint Vertrieb, Marketing und Service im Innen- und Außendienst.

Das CRM System ermöglicht dem Anwender zu jeder Zeit und an jedem Ort den Zugriff auf alle relevanten Daten. Sunrise Software Relations CRM ist ein modular aufgebautes CRM System mit ausgereiften Funktionalitäten und unterstützt durchgängige branchenspezifische Prozesse. Flexibles Customizing erlaubt weitere individuelle Anpassungen an die jeweiligen Branchenbedürfnisse und spezifischen Unternehmensprozesse.