



Ordnung auf dem Schreibtisch: mit Customer Relationship Management und Dokumenten Management System

Neue Kooperation lobodms entwickelt Schnittstelle zu cobra

(ddp direct) Konstanz / Puchheim, 29. November 2012. Digitale Ablage statt Regalfächer voller Ordner, wichtige Belege projekt- oder kundenbezogen sortiert und sekundenschnell am PC abrufbar: das und vieles mehr ermöglichen lobodms und cobra mit der neuen Schnittstelle zwischen ihren IT-Lösungen. Der Spezialist für Dokumentenmanagementsysteme lobodms und cobra, Hersteller von Software für das Kundenbeziehungsmanagement, geben ihre Kooperation bekannt.

Sowohl die cobra CRM-Lösungen als auch die lobodms-Produkte sorgen für mehr Übersichtlichkeit und einen deutlich schnelleren Zugriff auf relevante Informationen. So gestaltet sich der Büroalltag effizienter.

Wir freuen uns, mit lobodms einen innovativen Kooperationspartner begrüßen zu können. Die neue DMS-Schnittstelle kommt unseren Kunden zugute, die neben kundenbezogenen Schriftstücken auch andere Dokumente ablegen und archivieren möchten, sagt cobra-Geschäftsführer Jürgen Litz. Mit der neuen Schnittstelle funktioniert der Austausch zwischen cobra CRM-Software und lobodms fließend: Schriftstücke wie E-Mails, Serienbriefe oder Angebote, die in cobra erzeugt wurden, können im lobodms-System mit Schlagworten versehen und abgelegt werden.

Daneben lassen sich auch sämtliche externen Dokumente zum Kunden anzeigen: ob eingescannte Briefe, Rechnungen, Lieferscheine, E-Mails, unterzeichnete Verträge, ob Pläne oder Bilder jede Datei aus lobodms kann in cobra gefunden werden. Eine Recherche im lobodms-Archiv aus der cobra-Datenbank heraus ist jederzeit möglich, ohne das System umständlich wechseln zu müssen.

Erklärte Ziele von lobodms sind Schnelligkeit und Kontinuität. Auskunftsbereitschaft ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Alle Daten und Dokumente zu einem Kunden zu jeder Zeit auf Tastendruck zu haben, garantiert die höchste Servicequalität, erklärt Harald Klingelhöller, Geschäftsführer von der DM Dokumenten Management GmbH.

Die Schnittstelle ist ab sofort bei lobodms oder autorisierten lobodms Partnern erhältlich.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/kfqb5>

Permanenlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/software/ordnung-auf-dem-schreibtisch-mit-customer-relationship-management-und-dokumenten-management-system-37017>

Pressekontakt

cobra GmbH

Frau Katrin Gutberlet
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

Katrin.Gutberlet@cobra.de

Firmenkontakt

cobra GmbH

Frau Katrin Gutberlet
Weberinnenstraße 7
78467 Konstanz

cobra.de

Katrin.Gutberlet@cobra.de

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement und ausschließlich in diesem Segment tätig. Als Pionier in diesem Bereich entwickelt und vertreibt cobra seit 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 150 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.