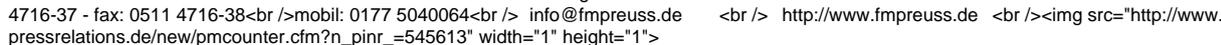




Vier gewinnen: cobra CRM Award 2013

Vier gewinnen: cobra CRM Award 2013
Die Gewinnerprojekte - Gold für "All inclusive"-Lösung, Silber und zweimal Bronze - das ist das Ergebnis des diesjährigen cobra CRM Awards. Unter zahlreichen Bewerbungen entschied sich die Jury für vier Projekte, die durch cleveres Prozessmanagement und hohen Kundennutzen auffielen. Sieger ist die medialine enterprise IT solutions GmbH mit Sitz in Wiesbaden, die bei einem auf Businesskunden spezialisierten Reisebüro mehrere Systeme zu einem homogenen Ganzen zusammenführte und durch findige Zusatzprogrammierungen den Workflow deutlich verbesserte.
Am vergangenen Freitag wurden die Gewinner beim cobra Partnertag im Konstanzer Inselhotel gekürt. Die Jury unter Vorsitz des Effizienz-Experten Walter Zimmermann lobte die Projekte, die vielfältig, breit aufgestellt und ideenreich seien. "Dieses Jahr ist die Leistungsdichte außerordentlich beeindruckend. Die cobra-Partner überzeugen durch ihre starken Leistungen im Hinblick auf die Komplexität der Aufgabenstellung und deren kreative Bewältigung mit den Mitteln der cobra Software", resümiert Zimmermann.
Ein wichtiges Bewertungsmerkmal ist der Nutzen für den Kunden. Das Gewinnerprojekt stattete das Siegburger Reisebüro Papendick mit einem CRM-System aus, welches das komplette Beschwerde- und Vertragsmanagement neben Umsatzlisten und Provisionssystem abbildet. Controlling- und Statistikfunktionen sowie die Anbindungen an ein DMS-System und SAP sorgten außerdem dafür, dass am Schluss alle Mitarbeiter mit cobra als Front-End-Lösung deutlich effizienter arbeiteten, da alle Funktionen und Systeme in einer Software integriert werden konnten.
Der zweite Preis ging an Uwe Brettner von der IT Consulting Solution Services GmbH für ein Projekt bei einem Hersteller von Lasertonerkartuschen. Mithilfe exklusiver Funktionen der cobra CRM PRO Software konnte das Unternehmen mit einem einzigen System für die Bereiche Vertrieb, Einkauf, Produktion und Preiskalkulation ausgestattet und die gesamte Kommunikation deutlich verbessert werden.
Bronze erhielten zwei spannende Projekte, eines aus dem Immobilien- und eines aus dem Franchisebereich. cobra-Partner Fluctus IT konnte in der Immobilienwirtschaft mit dem Einsatz von cobra CRM PRO eine Branchensoftware ablösen und das in Staufien angesiedelte Unternehmen ISHA beeindruckte die Jury mit einem Projekt, das die Umstrukturierung der Software für PLANA Küchenland-Partner entscheidend geprägt hat.
Kontakt: Katrin Gutberlet
cobra GmbH
Weberinnenstraße 7
D-78467 Konstanz
+49 7531 8101 37
+49 7531 8101 22
katrin.gutberlet@cobra.de
http://www.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 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.
Redaktionsbüro für Bild + Text
Public Relations und Öffentlichkeitsarbeit
Frank-Michael Preuss - Fotograf
Journalist
Mendelssohnstrasse 7 - 30173 Hannover
fon: 0511 4716-37 - fax: 0511 4716-38
mobil: 0177 5040064
info@fmpreuss.de
http://www.fmpreuss.de


Pressekontakt

Redaktionsbüro für Bild & Text

30173 Hannover

Firmenkontakt

Redaktionsbüro für Bild & Text

30173 Hannover

Seit über 15 Jahren arbeite ich als freier Fotograf bundesweit für Agenturen und Direktkunden. Dabei handelt es sich meist um Aufträge in den Bereichen Public Relations, Öffentlichkeitsarbeit und Medienarbeit. Ich arbeite parallel als Journalist im Bereich der Medienarbeit mit dem Ziel, aktuelle und verkaufsfördernde Texte in geeigneten Medien zu veröffentlichen. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um Online- oder Printmedien handelt, entscheidend für den Kunden ist die richtige Klientel. Ich führe Interviews oder moderierte Gespräche durch, sammle Informationen zum Thema und recherchiere gründlich das Ausgangsmaterial. Aus diesen Daten werden Presseberichte, Pressemitteilungen, Anwender- und Praxisberichte sowie Produktbeschreibungen und Fachartikel erstellt, die von mir in den dafür vorgesehenen Medien platziert werden. Gleichzeitig stehe ich beratend zur Verfügung.