

Berlin (D) / Götzis (A) / Zürich (CH), 30. Mai 2022

IFAT, 30. Mai bis 3. Juni 2022, Messe München / Halle A6, Stand 108

Customer Relations Management in der Hosentasche

mobile:sales 4.0 vereinfacht Akquise und Kundenbetreuung

Für den Außendienst und die Kundenbetreuung von Entsorgungsunternehmen stellen aktuelle und valide Informationen das A und O dar. Mit dem Modul mobile:sales 4.0 von rona:systems sind Sales- und Account-Mitarbeiter jetzt noch besser ausgestattet, um Besprechungen mit Kunden bzw. Interessenten vorzubereiten und durchzuführen. Denn die neue Version des mobilen Informationssystems für Smartphone und Tablet lässt sich dank optimierter Oberfläche nicht nur intuitiver und leichter bedienen. Sie bietet auch einen abgesicherten Direkt-/Echtzeitzugriff auf die im Stammsystem rona:office hinterlegten Daten. Diese können unterwegs oder beim Kunden vor Ort – nach Vertriebsmaßgaben (intern) oder Kundenrelevanz (extern) getrennt – zuverlässig zusammengestellt und ausgewertet werden. Ebenso möglich ist jetzt auch die Kontrakterstellung vor Ort samt Erfassung von Sonderkonditionen. Darüber hinaus profitiert auch das Sales-Management, denn mobile:sales 4.0 erlaubt die Analyse und das Management von Vertriebsaktivitäten.

Rundum-Sicht auf Kunden

Die neue Version des Moduls mobile:sales 4.0 erlaubt Außendienst-Mitarbeitern der Entsorgungs- und Recyclingbranche jetzt noch einfacher, Unternehmens- und Kundeninformationen via Smartphone oder Tablet abzurufen und zu bearbeiten. So ermöglicht die nach Kunden gefilterte Sicht nicht nur die jeweilige Adresse mit Telefonnummern und Kartenposition darzustellen, sondern auch Informationen zu verantwortlichen Betreuern, ihren Notizen und der Besuchshäufigkeit. Außerdem können direkt in mobile:sales 4.0 E-Mails verfasst und Anrufe getätigt werden. Ebenso lassen sich die Ansprechpartner auf Kundenseite anzeigen und – z.B. bei einem Wechsel – anlegen bzw. aktualisieren. Neben editierbaren Anfallstellen werden auch sämtliche aktuell beim Kunden gestellten Behälter beim Kunden aufgelistet.

Darüber hinaus haben Nutzer einen Überblick über die aktuellen wie historischen Aufträge. Neue Beauftragungen können bei Bedarf jetzt auch direkt mit mobile:sales 4.0 erstellt werden. Dabei haben die Außendienst-Mitarbeiter Einsicht in Finanzinformationen, z.B. Umsätze, Rechnungen, Gutschriften, etc., sowie in Mengen- und Umsatzauswertungen. Vereinbarte

PRESSEINFORMATION

Sonderkonditionen und Kontrakte können nicht nur angezeigt und aufgelistet werden, sondern lassen sich jetzt auch direkt vor Ort bearbeiten und erstellen. „Das spart enorm Zeit – sowohl auf Kunden- als auch auf Unternehmensseite. Außerdem reduziert es die Zettelwirtschaft auf ein Minimum“, so Rainer Marte, Geschäftsführer der rona:systems GmbH.

Hilfreiche Vertriebsinformationen

Auch aus Sales-Perspektive ergeben sich eine Menge an Vorteilen. So können Vertriebsmitarbeiter auch unterwegs auf dem internen Unternehmens-Dashboard z.B. stets aktualisierte Auswertungen abrufen, etwa Listen mit den größten Kunden oder Quartalsvergleiche. Außerdem haben sie mobil Zugriff auf das momentane Geschehen im Fuhrpark und in der Disposition, sodass sie immer informiert sind über die derzeitigen Positionen und Auslastungen der eigenen Fahrzeuge. Vor Ort oder unterwegs können sie auf Auswertungen zurückgreifen oder neue erstellen. Auf dieser Basis lassen sich anhand einer Vielzahl von Parametern und Darstellungsoptionen (Balken- oder Kuchendiagramme) individuelle Auswertungen darstellen.

Erleichterungen bringt mobile:sales V4 auch in der Reiseplanung und Arbeitszeiterfassung. So können Außendienstmitarbeiter ihre Touren nicht nur im Voraus besser planen, sondern auch unterwegs noch flexibel anpassen: Die Funktion „Points of Interests“ (POI), zeigt hierzu sämtliche Kunden an, die sich in der Nähe der eigenen Position befinden. Schnell von der Hand geht auch die mobile Eintragung der geleisteten Arbeitsstunden, mit der das lästige Nachtragen der Stempelungen entfällt.

„Egal ob Akquise oder After-Sales-Betreuung, die neue Version des Moduls mobile:sales V4 erleichtert die aktive Beratung und den Verkauf von Entsorgungsdienstleistungen. Zum einen können Kundengespräche schneller vorbereitet und mit validen Informationen durchgeführt werden. Zum anderen kann der Status quo sowie die Wirksamkeit von Sales-Aktivitäten bewertet und für kommende Schritte/Aktionen genutzt werden“, so Rainer Marte, Geschäftsführer der rona:systems GmbH.

PRESSEINFORMATION

Abbildung:

rona_mobile-sales_01.jpg



Mit mobile:sales V4 sind Außendienstmitarbeiter von Entsorgungs- und Recyclingunternehmen immer auf dem aktuellen Informationsstand und somit optimal vorbereitet für Kundenbesuche. (Grafik/Abbildung: rona:systems)

Weitere Informationen:

rona:systems gmbh, Rainer Marte
Aroser Allee 64, D-13189 Berlin
Tel.: +49 30 91607180
Fax: +49 30 916071840
presse@rona.at
www.rona.at

rona:systems gmbh, Rainer Marte
Vorarlberger Wirtschaftspark 2, A-6840 Götzis
Tel.: +43 5523 626960
Fax: +43 5523 6269616
presse@rona.at
www.rona.at

rona:systems schweiz gmbh, Rainer Marte
Körnerstrasse 11, CH-8004 Zürich
Tel: +41 (44) 585 23 26
presse@rona.at
www.rona.at

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:

Press'n'Relations GmbH, Uwe Taeger
Magirusstraße 33, D-89077 Ulm
Tel.: +49 731 96 287-31
Fax: +49 731 96 287-97
ut@press-n-relations.de
www.press-n-relations.de

Über rona systems

Die rona:systems GmbH liefert seit über 25 Jahren kundenorientierte Anwendungen zur Prozessoptimierung von Abfall- und Entsorgungsunternehmen und ist mittlerweile mit sieben Standorten und mehr als 650 Kunden zum größten Anbieter für IT-Lösungen der Branche gewachsen. Auf Basis der IT-Komplettlösung rona:office unterstützt der Marktführer Kunden im DACH-Raum und den angrenzenden EU-Ländern bei der transparenten Planung, effektiven Optimierung und schnellen Umsetzung von Geschäftsprozessen. Zahlreiche Module, etwa zur Integration von Fahrzeugdaten oder zur papierlosen Lieferscheinabwicklung, komplettieren die umfassenden Anwendungen von rona:systems. Weit über 12.000 Benutzer vertrauen im täglichen Geschäftsalltag auf das ausgewiesene Know-how und die flexiblen IT-Lösungen des Recycling-Experten.