

Kunden und Geschäftspartner im Fokus

bpi solutions optimiert bei SAMCO₂ die Vertriebsprozesse mit CAS genesisWorld

Bielefeld, September 2022. SAMCO₂ GmbH, Anbieter eines innovativen Luftreinigers setzt auf die CRM-Anwendung CAS genesisWorld. bpi solutions implementiert die Lösung und realisiert eine tiefgreifende Anwendung zum Leadmanagement.



Die SAMCO₂ GmbH ist eine Ausgründung aus der SAMCO Autotechnik GmbH und bietet einen innovativen Plasma-Ionisations-Luftreiniger an. Hierfür benötigte das Start-Up eine verlässliche CRM-Lösung um seinen internen und externen Vertrieb zu steuern.

Als IATF zertifizierter Herstellungsbetrieb für Filter und Luftfederbälge und inhabergeführtes Unternehmen bietet SAMCO Autotechnik Kunden und Partnern die nötige Flexibilität bei gleichzeitig höchsten Qualitätsstandards der Produkte. Das Unternehmen fertigt über 30 Millionen Teile im Jahr. Mit Lieferanten-Auszeichnungen führender OEMs wurde die systematische und konsequente Kundenausrichtung belohnt.

Die Unternehmens-DNA beider Betriebe bilden die Qualität der Produkte, die flexible Anpassung an Kunden- und Umweltaforderungen. Sowie der ganzheitliche Kundenservice in der Firmenkultur, die durch die Mitarbeiter gelebt wird.

Pressemitteilung

Die SAMCO₂, ein im Jahr 2022 neugegründetes Unternehmen der Samco Autotechnik GmbH hat sich somit folgerichtig für die CRM-Anwendung genesisWorld von CAS entschieden. Für den Erfolg ist Kundenzentrierung unabdingbar: SAMCO₂ muss seine Kunden individuell und ganzheitlich betrachten, um ihnen bestmöglich und zielführend die für sie besten Produkte und Services zu bieten. Dabei sind die sich stetig wandelnden Kundenwünsche besonders herausfordernd, will man den Kunden optimal betreuen. Das erfordert einerseits eine Menge Flexibilität und Anpassbarkeit. Andererseits dürfen die Ziele und Strategien für das eigene Geschäft nicht vergessen werden. Daher legt das Unternehmen mit genesisWorld den Fokus auf ein reibungsloses Lead- und Vertriebsmanagement.

Für die unternehmensweite Informations-, Kundengewinnungs- und betreuungsplattform hat bpi solutions ein bemerkenswertes Leadmanagement speziell auf den Bedarf von SAMCO₂ umgesetzt. Von der Kontaktaufnahme, über Leadschutz und Verkaufschancen bis zur automatisierten Provisionsberechnung und After Sales ist der vollständige Prozess mit sämtlichen Hintergrundinformationen abgebildet. So ist stets der Überblick gegeben. Online wie offline, lösungsorientiert und pragmatisch.

Für SAMCO₂ bedeutet der Einsatz von CAS genesisWorld eine verdichtete Datenbasis mit wertvollen Informationen rund um den Kunden und Geschäftspartner jederzeit im Zugriff zu haben und damit ein termin- und kostengetreues Projektmanagement zu bieten.

Über bpi solutions

Die bpi solutions gmbh & co. kg, Software- und Beratungshaus in Bielefeld, unterstützt ihre Kunden seit Beginn der 1980er Jahre erfolgreich mit einem unternehmensübergreifenden Lösungskonzept von einfach zu bedienender Standardsoftware und branchenorientierten Lösungen in der Möbelindustrie, Logistik und anderen Branchen. Das Leistungsspektrum reicht von der Beratung, über die Konzeption und die Entwicklung bis zur Integration neuer Anwendungen. Schwerpunkte sind die Optimierung und Automatisierung der Geschäftsprozesse in Marketing, Verkauf und Service. Grundlage sind die eigenen Produkte und Lösungen in den Bereichen Customer Relationship Management, Cross Media Publishing, Supplier Relationship Management und integrierten Portallösungen. Die Lösungen helfen schnelle Kommunikationswege aufzubauen und umfassende Informationen sowohl dem Innen- und Außendienst als auch Kunden, Lieferanten und Partnern zur Verfügung zu stellen.

Darüber hinaus ist bpi solutions als Systemintegrator in den Bereichen Geschäftsprozessintegration, Dokumenten Management und Archivierung tätig. Ausgangspunkt sind die auf Standardtechnologien basierenden Lösungen führender Hersteller wie Axence, CAS Software AG, dataglobal GmbH, Insiders Technologies GmbH, INSPIRE TECHNOLOGIES GMBH, OPTIMAL SYSTEMS GmbH, United Planet GmbH, die nicht nur IT-Systeme integrieren, sondern auch die Geschäftsprozessmodellierung ermöglichen, Prozesse

Pressemitteilung

überwachen und Ergebnisse auswerten, sowie Echtzeitinformationen zur Optimierung der Geschäftsprozesse zur Verfügung stellen. Durch innovative Prozessintegration, effektives Datenmanagement und revisionsssicheres Archivieren erreichen Unternehmen signifikante Effizienzsteigerungen und sichern durch vorausschauendes Handeln ihren Wettbewerbsvorsprung.

Hinweis für die Redaktionen:

Diese und weitere Presseinformationen finden Sie in der Rubrik Presse auf der bpi solutions Website unter www.bpi-solutions.de/magazin/ und unter [Pressebox](#)

Ansprechpartner für die Presse

Henning Kortkamp
bpi solutions gmbh & co. kg
Krackser Straße 12
33659 Bielefeld
Telefon: 0521 / 9401 – 0
Telefax: 0521 / 9401 – 515
marketing@bpi-solutions.de
www.bpi-solutions.de

Hans Kemeny
Deutsche Marketing Consulting
Westring 21
23626 Ratekau
Telefon: 04504 / 2158570
Telefax: 04504 / 2158570
hans.kemeny@deutsche-mc.de
www.deutsche-mc.de