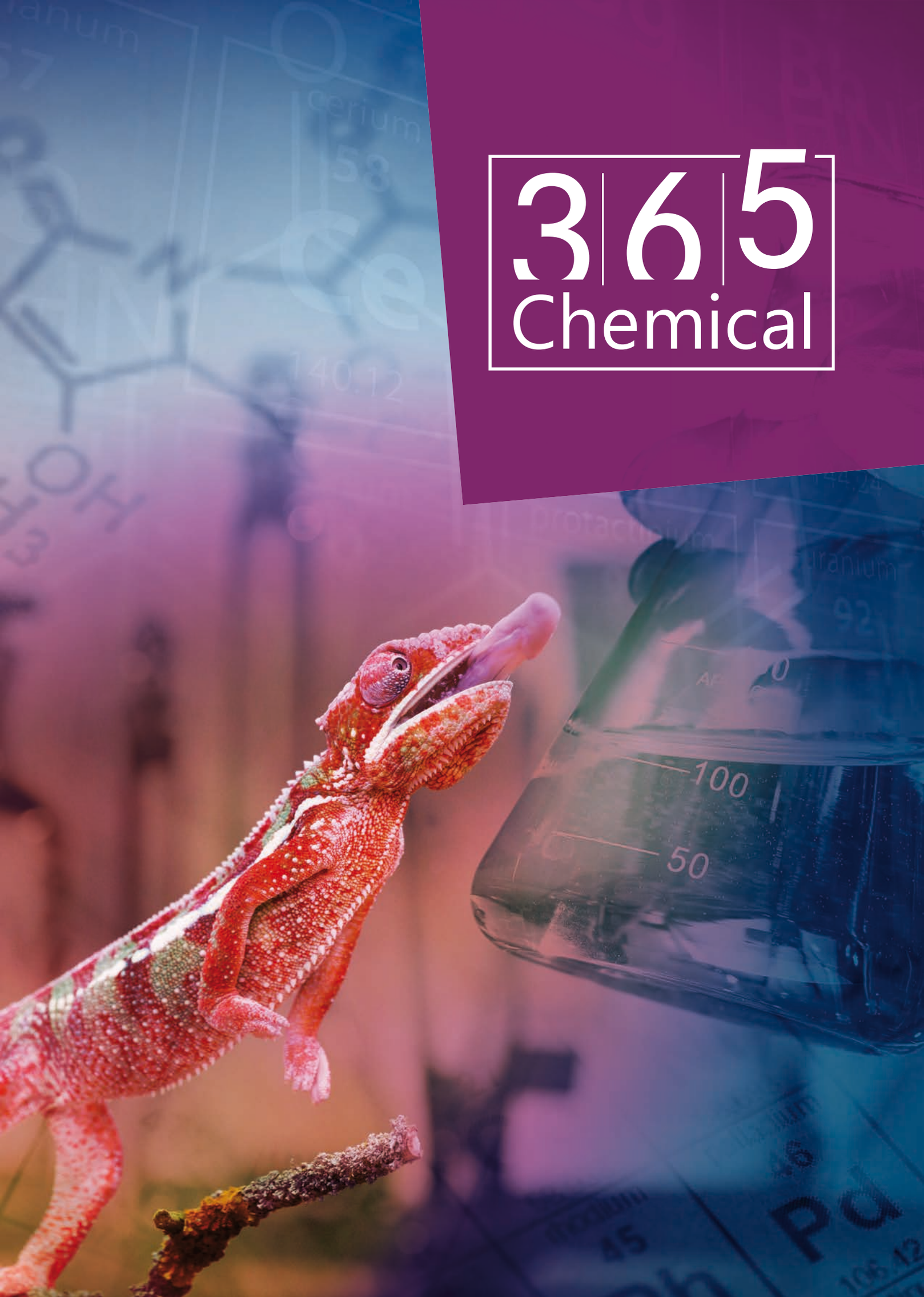
365 Chemical



Chemical365

Das Produkt Chemical365, bietet für Unternehmen der Chemieindustrie umfangreiche Lösungen, die den Arbeitsalltag erleichtern und effizienter gestalten.
Basierend auf Microsoft Dynamics CRM & ERP begleitet Sie das Produkt Chemical365 von der Akquise bis zur Angebotserstellung, von der Inbetriebnahme bis zur Wartung durch den gesamten Wertschöpfungsprozess. Die Lösung ist vollständig in Outlook integriert und lässt sich nahtlos an weitere Systeme anbinden. Unser Expertenteam sorgt für eine schnelle und unkomplizierte Implementierung in Ihre bestehende Systemlandschaft und begleitet Sie in die Welt von Industry 4.0 und Internet of Things.

Kernfunktionen von Chemical365

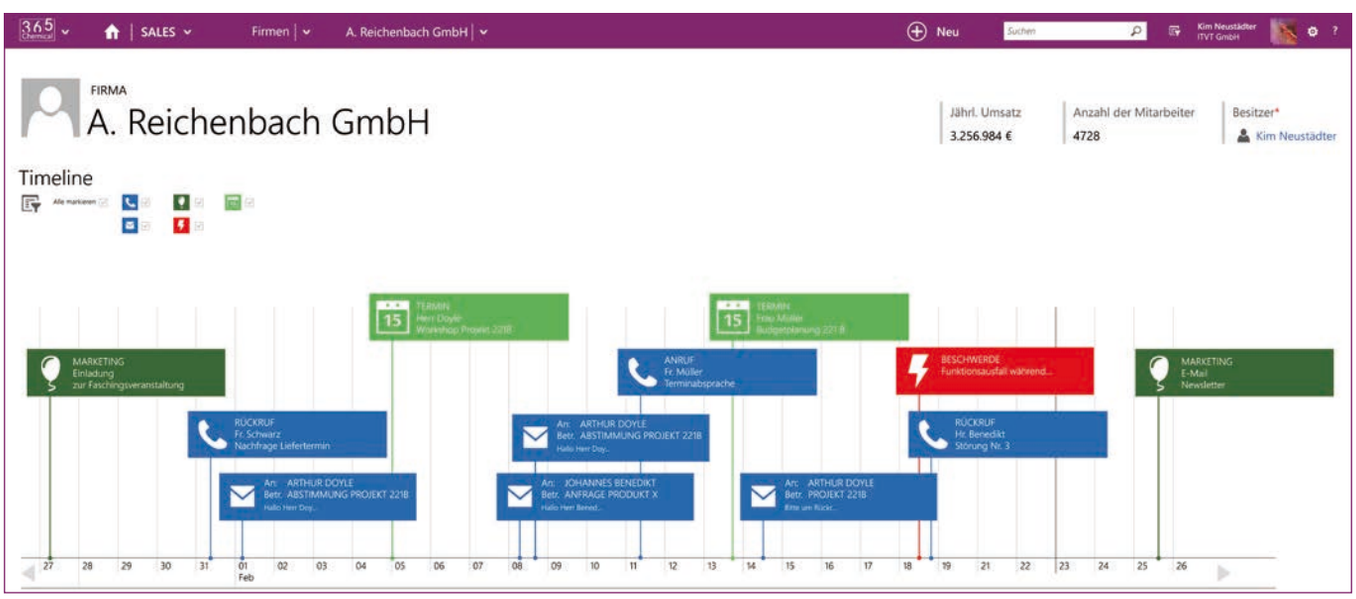
- Projekt- und Dienstleistungsvertrieb mit Unterstützung im Angebotsprozess und bei der Nachverfolgung
- Analyse von Potential (100% Liste) und Bedarf von aktuellen und möglichen Kunden
- Erfassung von Kundenkontakten als Besuchsberichte (Visit Report) mit strukturierten Inhalten und Auswertungen
- Verpackte und unverpackte Ware, P rodukte, Materialien und Produkthierarchien
- Produktionsstätten und Kapazitäten
- Timeline – alle wichtigen CRM-Informationen Ihres Kunden auf einen Blick
- 360° Kundenblatt – Komprimierter 360°-Blick auf Ihren Kunden
- Die Schnellbearbeitungs- und Prozessmaske vereint die wichtigsten Basisprozesse des Systems in einer Oberfläche
- Verkaufschancenbewertung (Fragenkatalog) über eine standardisierte Matrix
- Erweiterte Dokumentenerstellung mit Verwaltung von Textbausteinen und Anlagen
  ERP-Linker – Kontextbezogene Absprünge in interne Systeme (SAP, NAV, etc.) und Internetapplikationen (Bing, Bing Maps, etc.)
- Schnittstellenmodul – Nahtlose Integration mit SAP, Microsoft Dynamics 365 Finance, Operations, Business Central, Marketing, Sales, Commerce, HR, Service, etc.
- Stammdatenmanagement – Synchronisation von Stammdaten in Ihrem Unternehmen unter Berücksichtigung von kritischen Feldern (inkl. Clearing-Prozess)
- Genehmigungsprozess zur Beantragung und Durchführung von Freigaben
- Vertriebsgebietszuordnung auf Basis von Ländern, Postleitzahlen oder anderen Kriterien
- Musterverwaltung
- Musterversand mit DHL-Tracking
- Marketingkampagnen und -aktivitäten

Der Kunde steht im Mittelpunkt

Der Kunde steht im Mittelpunkt – auch und gerade in Ihrem CRM-System. Über eine übersichtliche 360°-Sicht werden Ihnen alle wichtigen Informationen des Kunden dargestellt. Dabei haben Sie Zugriff auf die Vertriebs- und Marketingaktivitäten, genauso wie auf Servicedaten und Informationen aus angebundenen Systemen.
Die Schnellbearbeitungs- und Prozessmaske bietet Ihnen eine übergreifende Suche mit der Möglichkeit, die zentralen Prozesse direkt aus der Maske heraus anzusteuern. Über einen Zeitstrahl werden Ihnen alle Interaktionen mit dem Geschäftspartner chronologisch dargestellt.

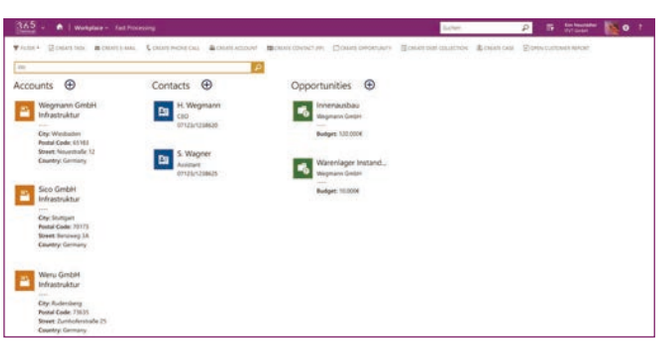
Timeline

Die ITVT Timeline lässt sich flexibel konfigurieren, sodass abhängig von Ihrem Geschäftsbereichen Vertriebs- oder Marketinginformationen angezeigt werden können, z. B. wann ein Kundentermin stattgefunden hat und wann ein Angebot verschickt wurde. Zudem lässt sich der Zeitstrahl auch direkt in der Verkaufschance, der Anfrage oder der Produktionsstätte integrieren.



Fast Processing

Bedienen und nutzen Sie Ihr Microsoft Dynamics 365 über eine einzige Oberfläche. Hier suchen, finden und bearbeiten Sie Kunden und Kundendaten. Über eine übersichtliche und kompakte Darstellung werden Ihnen die jeweiligen Kontaktpersonen, Angebote, Produkte, Materialien und Potentiale dargestellt. Außerdem starten Sie über die Maske Prozesse und legen z.B. Serviceanfragen, Kontakte, Aktivitäten und Verkaufschancen an.



360° Kundenblatt

Auf dem Kundenblatt bietet Ihnen das System einen 360°-Blick auf Ihren Kunden. Komprimiert auf wenige Seiten werden Ihnen die Anschrift, Kontaktdaten, Ansprechpartner, Verkaufschancen, Angebote, Maschinen, Serviceanfragen und weitere Daten übersichtlich bereitgestellt.

Multi-Objekt-Suche

Ausgehend von der Ebene „Kunde" kann nach allen verknüpften Objekten über mehrere Ebenen hinweg gesucht werden, u.a. nach Kunden, Kontakten, Angeboten, Anfragen, etc.

Suchen

Erweiterter Vertriebs- und Angebotsprozess

Das System führt Sie durch den Vertriebs- und Angebotsprozess und unterstützt Sie bei der Bearbeitung und Nachverfolgung.

Verkaufschancenbewertung über das Forecasting-Tool

Über diese strukturierte Methodik bewerten Sie einheitlich und systematisch Ihre vertrieblichen Erfolgschancen. „Wann will der Kunde beauftragen?", „Steht Budget für die Beauftragung zur Verfügung?", etc. Der Fragenkatalog lässt sich flexibel konfigurieren und über die Bewertung errechnet sich eine gewichtete Gesamtwahrscheinlichkeit.

Das Pipeline Management im Vertrieb erfordert zuverlässige und objektive Angaben zur Auftragswahrscheinlichkeit der einzelnen Verkaufschancen. Hierbei werden die Vertriebsmitarbeiter Ihres Unternehmens durch das Forecasting-Tool von ITVT in Ihrer täglichen Arbeit unterstützt.

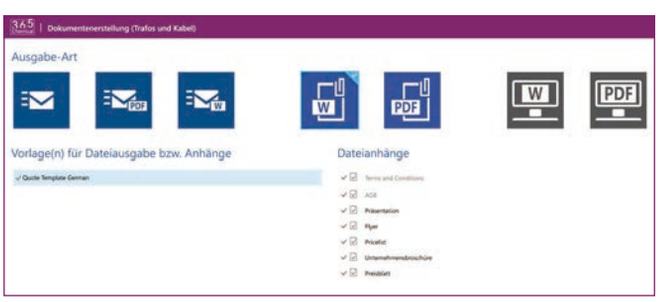
	F	E	D	C	D
Value	0 %	20 %	40 %	60 %	80 %
Need/Pain	no information	general interest	first problem understanding	described clearly	urgent need
Solution	unclear	solution largely meets requirements	solution feasible	solution approved	unique solution
Timeframe	no information	< 6 months	3-6 months	1-3 months	this month
Budget	no information	existing, but amount not disclosed	existing, amount is disclosed and matching	budget in approval process	budget approved
Authority	no information	one is known personally	all are known: decision taker, maker and recommender	all involved people are known personally	personal relationship to all and their motives are known
Competitor	no information	one or several competitors are known	competitor and product is known	we are preferred	no competitor

Close Probability 47 %
Last Change:

Advanced Mail Merge

Mit dem ITVT-Tool zur erweiterten Dokumentenerstellung können Sie aus verschiedenen Entitäten aus Microsoft Dynamics CRM flexibel gestaltete, dynamische Dokumente generieren. Die Kernfunktionalitäten sind hierbei:

- Flexible Gestaltungsmöglichkeiten von Templates in Word
- Verwaltung der Templates je Entität
- Direktes Erstellen und Versenden von Word- und PDF-Dokumenten
- Freie Wahl von optionalen und Pflicht-Bestandteilen eines Dokuments (z.B. Produktbroschüren, AGB, etc.)
- Verschiedene konfigurierbare Ausgabeformate (E-Mail, E-Mail-Anhang, Fileshare, SharePoint, direkter Druck)



Projektvertrieb

Gestalten Sie Ihre Vertriebsprojekte strukturiert und standardisiert. Über eine einfache Erfassung und Pflege werden die Anwender im Vertriebsprozess geleitet. Ihre Vertriebsmitarbeiter werden dabei im Angebotsprozess und bei der Nachverfolgung von Angeboten unterstützt.

Vertriebsgebietszuordnung

Sie strukturieren Ihren Vertrieb nach Vertriebsgebieten? Über ein flexibles Regelwerk erfolgt eine automatische Zuordnung von Interessenten, Kunden und Verkaufschancen an die zuständigen Vertriebsmitarbeiter.

Analyse von Potential und Bedarf

Potential (100% Marktübersicht)

Bedarf, der aktuell nicht gedeckt werden kann.

Bedarf, der zusätzlich gedeckt werden kann.

Bedarf, der bereits gedeckt wird.

Focus Project

Versteht sich als „Sammelbecken" für den speziellen Bedarf des Kunden, welches sich auf ein neues Produkt oder eine Marktentwicklung mit existierenden Produkten beziehen.

Opportunity

Der jährliche Gesamtverbrauch für Produkte, die derzeit nicht durch eigenes Geschäft abgedeckt wird, die aber im Rahmen der eigenen Produktions- und Vermarktungsmöglichkeiten liegen.

Development Opportunity

Chancen, die **bestimmte Kriterien** erfüllen und so konsequenter verfolgt werden sollten.

Potential (100% Marktübersicht)

Der jährliche Gesamtverbrauch für ein Produkt, das vom Kunden angefragt wird. Ebenso werden hier die Anteile abgebildet, die von einem Distributor geliefert werden, und Materialien von Wettbewerbern, mit denen der Kunde seinen weiteren Bedarf abdeckt.

Musterverwaltung

Erfassen Sie angefragte und versendete Muster in Ihrem CRM-System und lassen Sie sich stets aktuell darstellen, welche Kunden und Interessenten welche Muster vorliegen haben. Aktivieren Sie die Nachverfolgung und prüfen Sie auf einfache Art Fristen für die Musterbereitstellung. Durch die 360° Sicht auf den Kunden, bekommen Sie Transparenz über dessen Musterbestellungen und können diese im Verhältnis setzen zu den tatsächlichen Beauftragungen.

Musterversand mit DHL-Tracking

Versenden Sie Produkte, Zubehör und Muster an Ihre Kunden und exportieren Sie Daten aus Ihren Serviceanfragen in die DHL-Standard-Software. Nach erfolgtem Etikettendruck können Sie die Tracking-Nummer in Ihr CRM-System zurück importieren.
Auf diese Weise können Sie die Sendung nachverfolgen und Ihrem Kunden die Tracking-Nummern inkl. Link automatisiert per E-Mail zusenden.

Grid-Bearbeitung

Verwalten Sie durch bearbeitbare Grids in CRM-Formularen einfach und schnell Kontakte zur Firma oder Komponenten zu Maschinen. Auf diese Weise können Sie Daten direkt in tabellarischen Listen anlegen, anpassen und aktualisieren ohne die einzelnen Formulare zu öffnen.

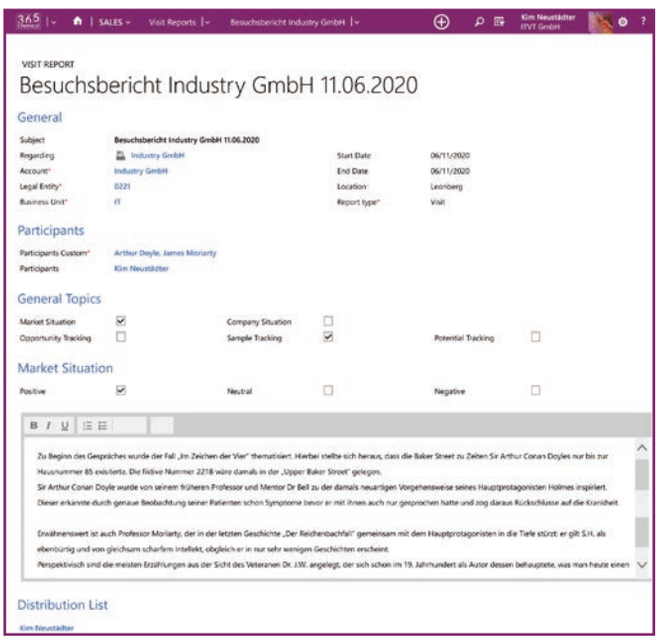
AKTUALISIEREN + NEU SPEICHERN

	Component	Serial No.	Component
	Laser	40001229	Laser Tech AG
	Transformer	80004221	Transform GmbH
	Assembly Line	60002217	Assembly One KG
	Scanner	30001886	Prime Scan AG

Weitere Komponenten von Chemical365

Besuchsbericht (Visit Report)

Dokumentieren Sie Ihre Besuche, erworbenen Kenntnisse und Kundenkontakte über einen Besuchsbericht direkt in Ihrem CRM-System.
Formatierbare Freitextinformationen können dabei genauso hinterlegt werden, wie strukturierte, auswertbare Informationen. Stoßen Sie auf Knopfdruck Folgeaktivitäten an, wie den Versand von Vertriebsdokumenten und versenden Sie den Besuchsbericht in PDF-Form an einen ausgewählten Verteilerkreis.

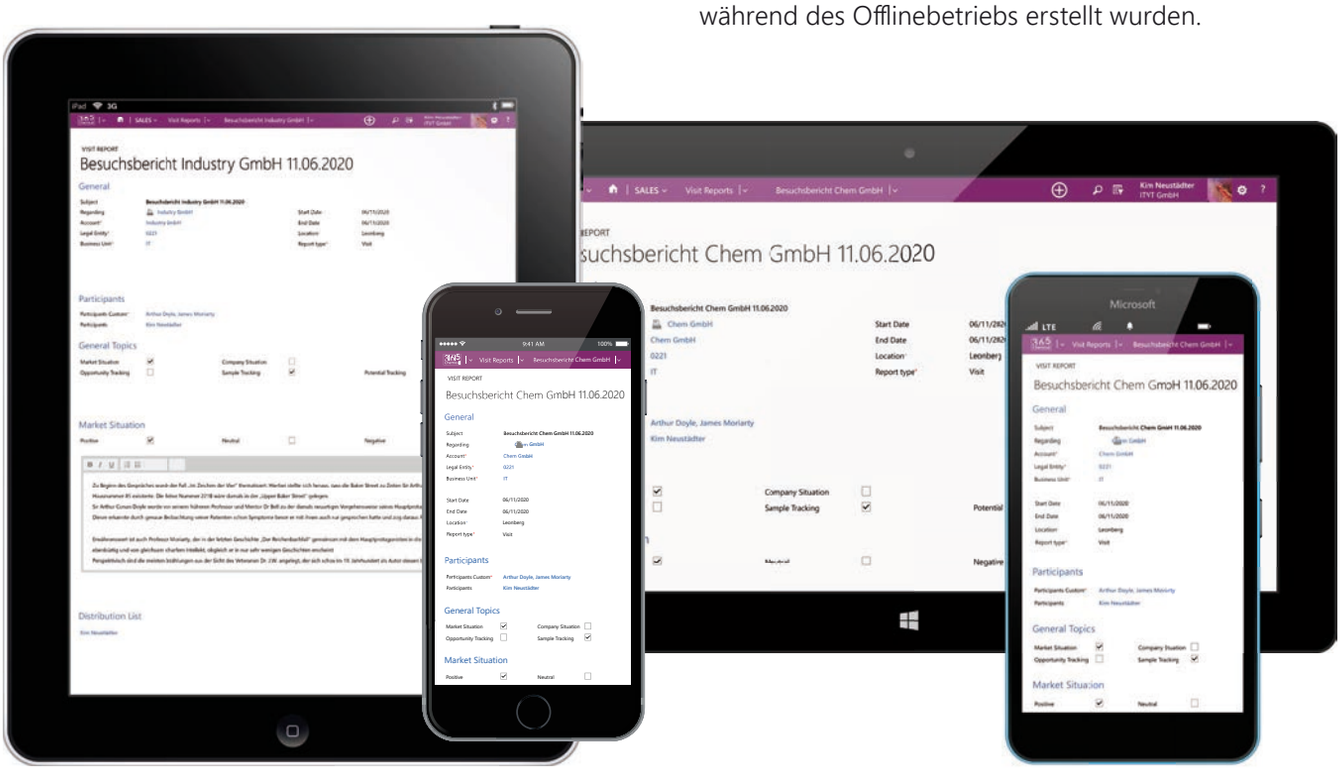


Mobility

Steigern Sie unterwegs Ihre Produktivität und Effizienz mit der kostenlosen App für Microsoft Dynamics 365, verfügbar für Smartphone und Tablet (iOS, Android).

Bleiben Sie produktiv, auch wenn Ihr Smartphone kein Netz hat oder Ihr Tablet nicht mit dem Internet verbunden ist.

Die mobilen Apps speichern Datensätze, die Sie kürzlich verwendet haben, sodass Sie auch darauf zugreifen können, wenn Sie offline sind. Sie können auch neue Informationen erfassen, indem Sie Entwürfe neuer Datensätze wie Firmen, Kontakte und Aktivitäten erstellen. Wenn Sie wieder verbunden sind, speichern Sie die Datensätze, die während des Offlinebetriebs erstellt wurden.



Weitere Komponenten von Chemical365

Schnittstellenmodul

Mit dem ITVT Schnittstellenmodul steht Ihnen eine Komponente zur Verfügung, auf deren Basis Schnittstellen zwischen Ihrem CRM-System und Dritt-Systemen implementiert und betrieben werden können. Der unidirektionale Datenaustausch von/nach CRM wird ebenso unterstützt, wie bidirektionale Anbindungen. Das ITVT Schnittstellenmodul ermöglicht eine nahtlose Integration mit SAP, Microsoft Dynamics 365 Finance, Operations, Business Central, Marketing, Sales, Commerce, HR, Service, etc.

Stammdatenmanagement (inkl. Clearing-Prozess)

Veredeln Sie Ihre Kundendaten und implementieren Sie über Ihr CRM-System einen strukturierten Stammdatenmanagement-Prozess. Über Regelwerke werden kritische Felder und verantwortliche Clearing-Stellen definiert. Der Prozess kann mit und ohne ERP-Anbindung verwendet werden und greift z.B. bei der Änderung von Postleitzahlen oder der Erstsynchronisation in ein angebundenes ERP-System.

Serviceanfragen

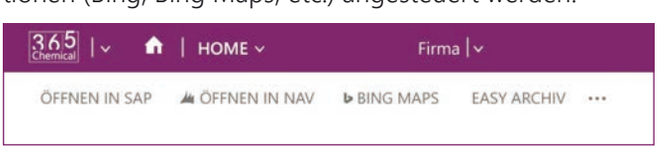
Im Service-Modul werden Anfragen (Tickets) erfasst, priorisiert und bearbeitet. Dabei unterstützt Sie das System über die hinterlegte Wissensdatenbank sowie über die Warteschlangen- und Dispatching-Funktionen.

Beschwerdemanagement

Bündeln Sie die Kommunikationswege für Kundenbeschwerden in Ihrem CRM-System und komplettieren Sie so die ganzheitliche Sicht auf den Kunden. Sämtliche Kommunikation zu Beschwerden, die Beantwortung und Lösung von Beschwerden kann jederzeit nachvollzogen und ausgewertet werden.

ERP-Linker (Absprünge in Dritt-Systeme)

Über eine nahtlose Integration können Sie von Ihrem CRM-System aus direkt in angebundene Systeme abspringen und Kontextinformationen anzeigen oder den Anwendungsprozess abschließen. Dabei können sowohl interne Systeme (SAP, NAV, etc.) als auch Internetapplikationen (Bing, Bing Maps, etc.) angesteuert werden.



Mehrmandantenfähigkeit

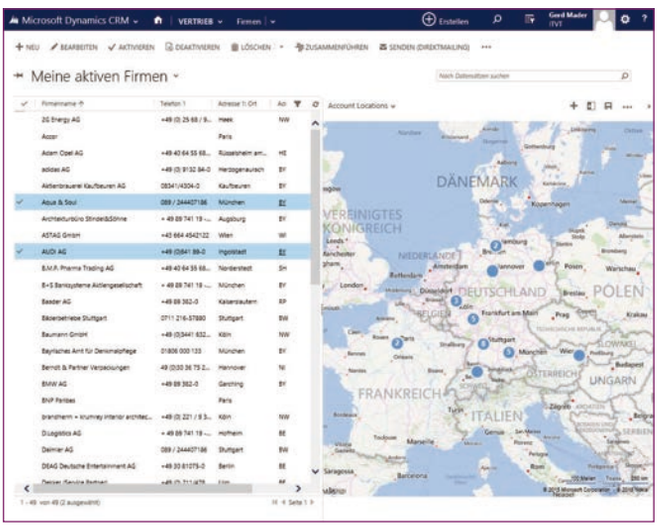
Bilden Sie mehrere Applikationen als eigenständige Mandanten in einem CRM-System ab, inklusive unterschiedlichen Konfigurationen und Datenbeständen, je nach Anwendungsbereich.

Genehmigungsprozess

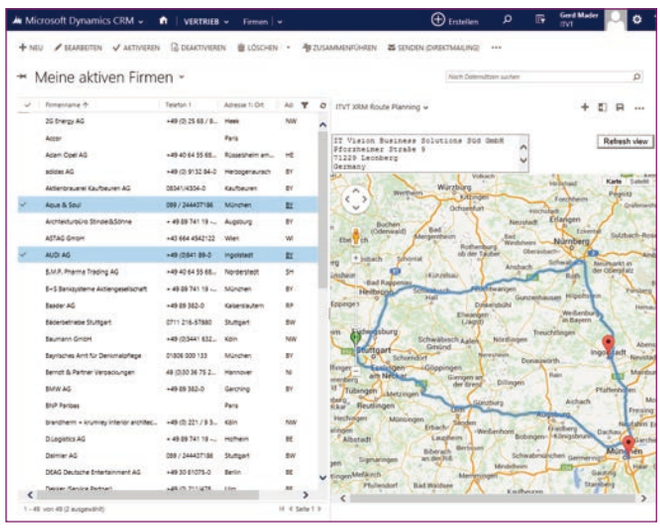
Erweitern Sie Ihr System mit einem flexiblen und automatisierten Genehmigungsprozess. Genehmigungsanfragen werden auf Basis eines anpassbaren Regelkataloges erstellt und per E-Mail an die Entscheider weitergeleitet.

Multi-Bing-Maps-Integration & Routenplanung

Lassen Sie sich in einer integrierten Bing-Maps-Karte alle Firmen oder Maschinen einer Ansicht oder Auswahl darstellen.

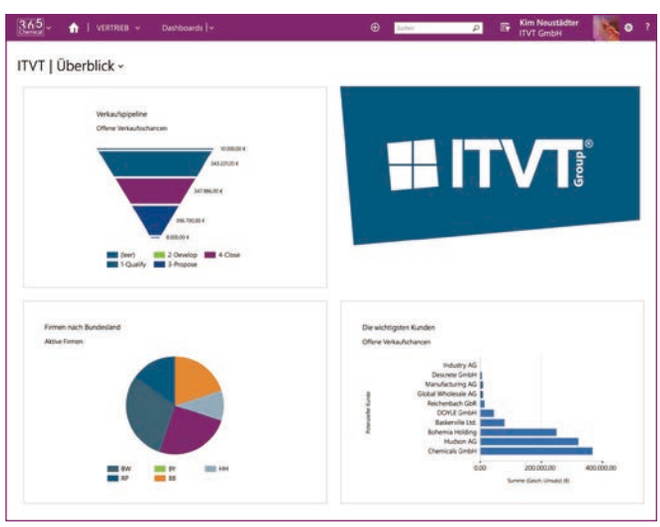


Über eine Routenplanung können Sie sich darüber hinaus die Fahrt zu einem oder mehreren Zielen berechnen lassen.



Dashboards & Auswertungen

Mit dynamischen Dashboards und Diagrammen können Sie die Daten in Ihrem CRM-System auswerten und grafisch aufbereitet darstellen. Nutzen Sie zusätzlich vordefinierte Reports und die Excel-Integration, mit der Daten dynamisch nach Excel übertragen und dort weiter ausgewertet werden können.



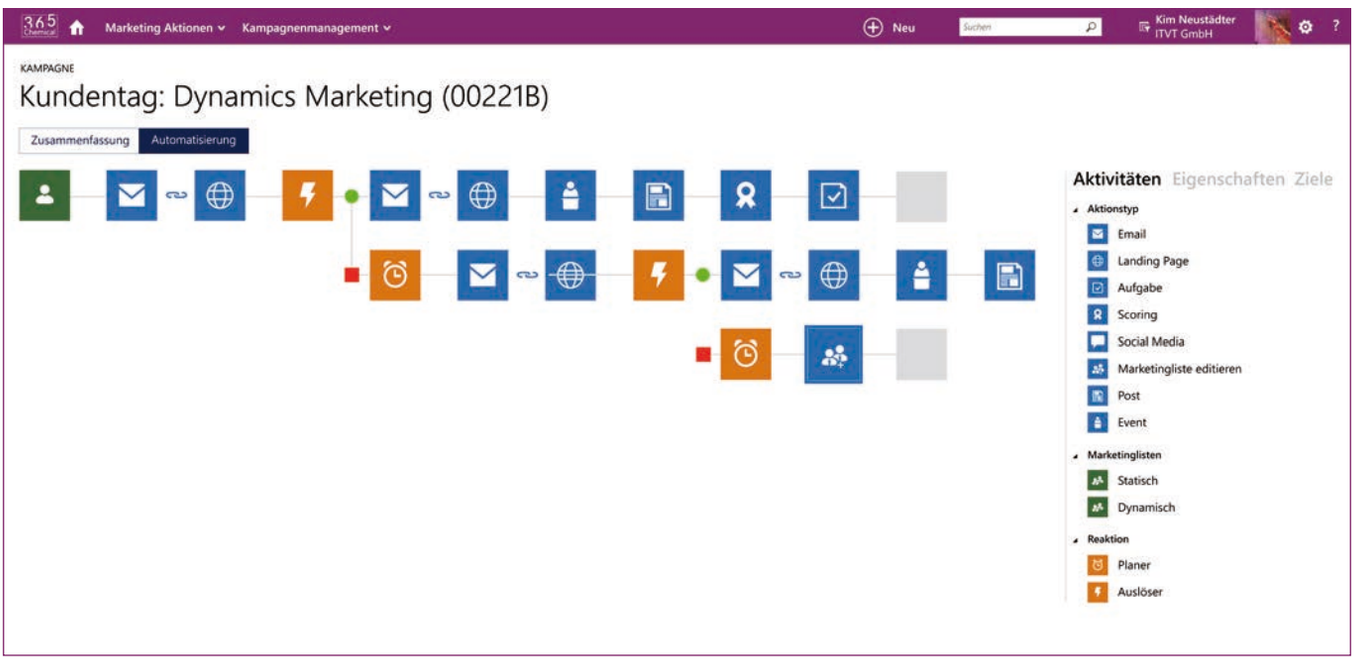
Weitere Komponenten zur Anwenderunterstützung:

- Generierung von Briefanreden (sprachspezifisch)
- Länderspezifischer Aufbau von Postadressen
- IBAN Validierung mit Prüfziffer, BLZ und Bank
- Automatisches Zuweisen an Warteschlangen oder Teams auf Basis von konfigurierbaren Regeln
- ID-Generator zur eindeutigen Nummernvergabe mit definierten Nummernkreisen und Präfixen
- Auto-Name zur automatischen Namensgenerierung von Datensätzen
- Konfigurierbares Kopier-Werkzeug für Datensätze

Microsoft Dynamics 365 Marketing

Microsoft Dynamics Marketing 365 ist eine umfassende Lösung für integriertes Marketingmanagement.
Das Modul liefert umfassende Funktionen in den Bereichen Ressourcenmanagement, Marketingautomatisierung, der Planung und Ausführung von Multi-Channel-Kampagnen und der Erfolgsmessung.

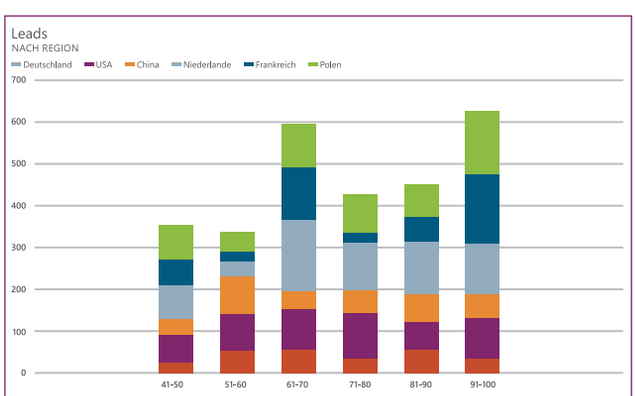
Dynamics Marketing 365 lässt sich eigenständig oder integriert in Dynamics 365 einsetzen. Mit dem Marketing-Connector wird die Übergabe relevanter Daten über eine vordefinierte, einfach zu konfigurierende Integration zwischen beiden Systemen geregelt.

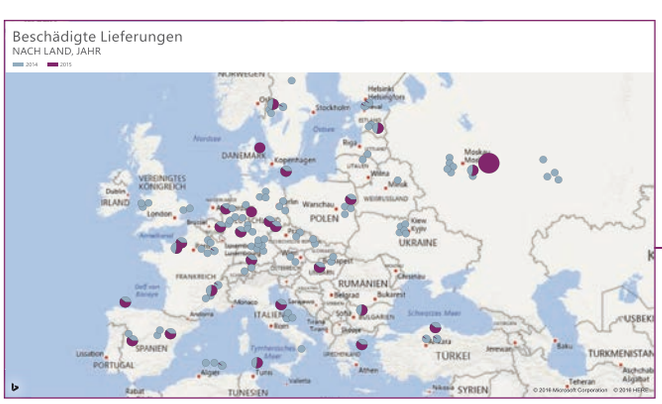


Die Business Intelligence Lösung Microsoft Power BI

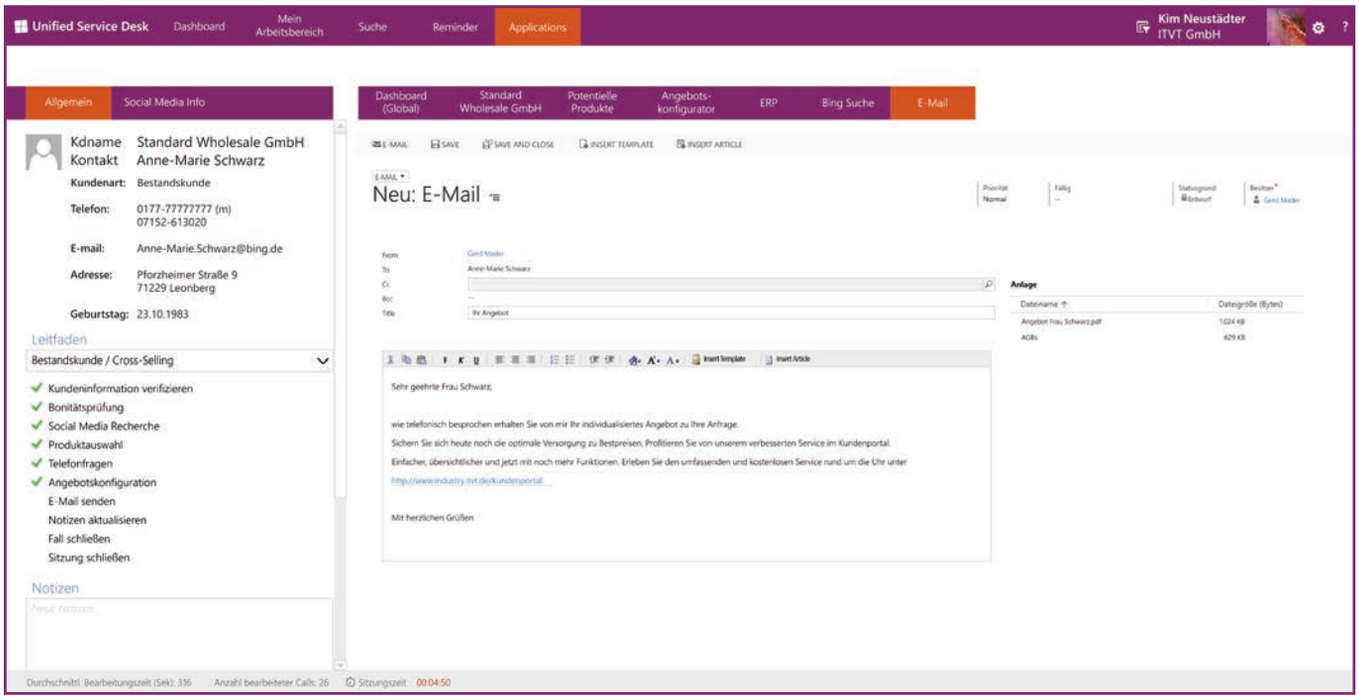
Erstellen Sie blitzschnell und einfach aussagekräftige Auswertungen Ihrer Zahlen. Unterstützen Sie so zeitnahe und fundierte Entscheidungen für Ihren Unternehmenserfolg.
Die Business Intelligence Lösung greift auf diverse Plattformen und Datenbanken zu. Power BI stellt in einer intuitiven Oberfläche zahlreiche Funktionen wie Karten, Diagramme und Tabellen zur Visualisierung und Analyse von Kennzahlen in Echtzeit bereit.

Power BI erweckt die Daten Ihres Unternehmens zum Leben.





Die Lösung für Ihr Kundencenter – Unified Service Desk



Wenn es darum geht, Kundeninteraktionen über verschiedene Kanäle zu betreuen und in einer einzigen Anwendung zu zentralisieren, stehen selbst technikbegeisterte Unternehmen oft vor einer Herausforderung.
Das Erweiterungsmodul Unified Service Desk stellt den Mitarbeitern in Call Centern - wie beispielsweise Service-Hotlines oder Telesales – eine einzige Oberfläche zur Verfügung.
Nicht selten müssen die Mitarbeiter mit sieben bis zehn verschiedenen Anwendungen jonglieren, um nur einen Vorgang zu bearbeiten.
Die Reibungsverluste sind enorm und genau dort setzt der Unified Service Desk an: Hier laufen Informationen und Daten aus den unterschiedlichsten Systemen zusammen und werden für Ihre Mitarbeiter gebündelt aufbereitet. So können Sie neue Cases leichter und vor allem schneller lösen.

Durch die einfache Bedienung und einheitliche Oberfläche reduzieren Sie die Schulungskosten um bis zu 25% und erreichen eine Effizienzsteigerung von bis zu 15%.*

Unified Service Desk erlaubt in einer Applikation die simultane Bearbeitung mehrerer Interaktionen, automatisiert Routineaufgaben und zeigt dem Mitarbeiter personalisierte Informationen, die eine schnelle Bearbeitung unterstützen.
Die vordefinierten, frei skalierbaren Skripte (z.B. Telefonleitfaden) und Templates unterstützen Ihre Mitarbeiter. Dadurch erreichen Sie ein Höchstmaß an Qualität.

In einer 360°-Ansicht laufen alle notwendigen Informationen auf wie beispielsweise:

- Vertragsdaten
- Vertragsmanagement
- Social Media Informationen
- Kundenhistorie
- Beschwerden
- Rechnungen
- etc.

✓ **BIS ZU 15 % EFFIZIENTER ARBEITEN**

✓ **BIS ZU 25 % WENIGER SCHULUNGSKOSTEN**

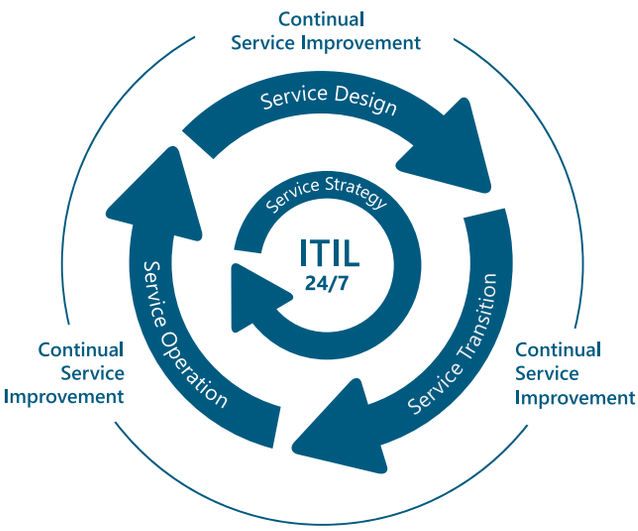
✓ **BIS ZU 25 % MEHR UMSATZ**

*Quelle: ITAP / ESG (Enterprise Services) within MCS

Dynamics Support

Nachhaltige Projekterfolge

Die Funktionsfähigkeit der Microsoft Dynamics Produkte ist von elementarer Bedeutung für die reibungslose Abwicklung Ihrer Geschäftsabläufe. Wir unterstützen Sie deshalb mit umfangreichen Support-Leistungen und schaffen so ein zuverlässiges System – unabhängig von der Unternehmens- und Systemgröße. Ein erfolgreiches Projekt endet bei uns nicht mit der Implementierung.
Um einen nachhaltigen Projekterfolg für unsere Kunden zu generieren, stehen wir diesen auch nach der vollständigen Implementierung von Dynamics 365 in zur Verfügung. Unsere erfahrenen Dynamics Support Engineers betreut Sie bei allen technischen oder die Applikation betreffenden Fragen und Problemen rund um Dynamics. Entweder als permanenter Support oder spontan im Falle eines Notfalls.



Beispiel eines Supportmodells

1st LEVEL SUPPORT
Kunden Support Team/
Key User

2nd LEVEL SUPPORT
Support mit definierten Service-/Reaktionszeiten
Professional Services
ITVT Group

3rd LEVEL SUPPORT
Support mit definierten Service-/Reaktionszeiten
Lösungsdesign Logik und Programmierung
ITVT Group

4th LEVEL SUPPORT
Produktsupport, Analyse und Behebung von MS CRM Basis Code Fehlern
Globaler MS Premier Support/ Premier Managed Application Vertrag
Microsoft

Nachhaltige Projekterfolge

Die Zufriedenheit unserer Kunden hat bei uns oberste Priorität, daher bieten wir Ihnen maßgeschneiderte Verträge - vom Service-Level-Agreement über Supportverträge oder reine Dienstleistungskontingente - bestimmen Sie als Kunde selbst über den Leistungsumfang, die Reaktionszeit und das Servicelevel des Supports. Wir beraten Sie gerne!

- Bronze
- Gold
- Silber
- Platin

Mail support@itvt.de

Telefon +49 7152 - 61 302 30

Unsere Partner

Microsoft LANCOM Systems Synology Lenovo FUJITSU Quanta Computer hp Adobe

ITVT Group

Die ITVT Group ist ein international tätiger Anbieter von branchenspezifischen CRM- und ERP-Enterprise-Lösungen auf der Basis von Microsoft Dynamics. Als Business-Consulting-Dienstleister unterstützt ITVT mittelständische Unternehmen bei der IT-gestützten Optimierung ihrer Geschäftsprozesse – von der Strategie- und Prozessberatung bis hin zu Fragen der Systemauswahl, -implementierung und -integration. Für Hosting- und Cloud-Dienstleistungen betreibt ITVT mehrere BSI-zertifizierte Hochsicherheitsrechenzentren in Deutschland.

Das Unternehmen wurde 2001 gegründet und beschäftigt derzeit ca. 170 Mitarbeiter. Hauptsitz der Firmengruppe ist Leonberg bei Stuttgart.
Zudem ist ITVT an den Standorten Biberach, Essen, Hamburg, Karlsruhe, Kiel, Köln, Leipzig, München, Nürnberg, St Petersburg (Florida, USA), Amsterdam (Niederlande), und Beijing (China) vertreten.

ITVT-Kunden profitieren von langjährigen und umfangreichen Branchenerfahrungen, technologischer Expertise und globaler Präsenz an Standorten auf drei Kontinenten. Wir erweitern gezielt unser technologisches und betriebswirtschaftliches Know-how und kennen uns auch in Innovationsthemen wie Internet of Things (IoT), Künstliche intelligenz, Machine Learning, Big Data und Cloud bestens aus.

Erfolgreiche Projekte aller Größenordnungen

Unsere erfahrenen, hochqualifizierten und sozial kompetenten Experten sorgen für eine schnelle und nahtlose Integration unserer Lösungen in Ihre Systemlandschaft.

Schulungen und zuverlässiger 24/7-Support

Mit unserem professionellen Support gemäß ITIL sind Sie jederzeit auf der sicheren Seite. Wir unterstützen Sie beim reibungslosen und effizienten Einsatz Ihrer CRM-Lösung und Microsoft Business Solutions, der Betreuung Ihrer IT-Infrastruktur und bei der Schulung Ihrer Anwender. Über unsere mehrsprachige Support-Hotline erreichen Sie rund um die Uhr sofort einen freundlichen und kompetenten ITVT-Spezialisten.

Microsoft Partner
Gold Cloud Business Applications
Gold Enterprise Resource Planning
Gold Cloud Productivity
Gold Cloud Platform
Gold Application Integration

Microsoft Partner
Gold Application Integration
Gold DevOps
Gold Datacenter
Gold Data Analytics
Gold Windows and Devices

Microsoft Partner
Gold Collaboration and Content
Silver Security
Silver Project and Portfolio Management
Silver Communications
Silver Small and Midmarket Cloud Solutions

IT Vision Technology GmbH
Am Schlossberg 6
71229 Leonberg
Germany

site www.itvt.de
mail sales@itvt.de

fon +49 7152 61302 - 0
fax +49 7152 61302 - 99

Schulungen

Anwendungssupport

PROFESSIONAL SERVICES

- Dynamics 365 Marketing
- Power BI
- Web-Portale
- Unified Service Desk
- SharePoint
- CTI
- Adressvalidierung

- Stammdatenmanagement
- Zentrales Kundencenter
- Projektvertrieb
- Verkaufschancenbewertung
- Messeprozess
- Multi-Objekt-Suche
- Potentialverwaltung
- Besuchsberichte (Visit Reports)
- Maps & Routenplanung
- Vertriebsgebietszuordnung
- 360° Kundenblatt
- Fast Processing
- Genehmigungsprozess
- Beschwerdemanagement
- Change Request Datenbank
- Musterverwaltungsprozess
- Service Report
- ERP-Linker
- Advanced Mail Merge
- Timeline-Darstellung

365 Chemical

Microsoft Dynamics 365

24 x 7 ITIL basierender Support

ITVT Hochsicherheitsrechenzentren in Deutschland

Green Hosting Cloud

ITVT Group®