



sellify Kundenstimmen

sellify
Nichts leichter als das.

„sellify ist die digitale Assistenz unseres Vertriebs!“

.....

"Die tolle sellify-Suche, mit der sich auf nahezu jede Information zugreifen lässt, macht den Vertrieb von NetCologne in jedem Kundengespräch schneller und aussagekräftiger. Jeder Mitarbeiter wird durch "Mein sellify" bei seiner persönlichen Steuerung optimal unterstützt. Außerdem kann der einzelne Vertriebsverantwortliche Filialstrukturen von Kunden und deren Standorte für jeden nachvollziehbar dokumentieren und so eine ganzheitliche Betreuung durch das gesamte NetCologne Team sicherstellen."

Telekommunikation leicht gemacht.

NetCologne - unser Kunde der ersten Stunde über sellify



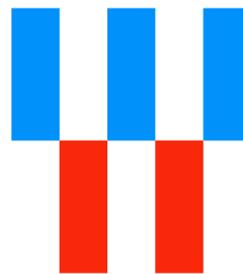
NetCologne

Ganzheitliche und flexible Kundenorientierung durch die Entscheidung für sellify

.....

NetCologne suchte nach einer flexiblen CRM-Lösung, welche zusätzliche Informationen wie z. B. ein Straßenverzeichnis abbildet und in die Arbeitsabläufe einbindet. Damit sollte erreicht werden, den aktuellen Infrastruktur- bzw. Glasfaserausbau unternehmensübergreifend vertrieblich zu koordinieren und den Fortschritt zu dokumentieren.

Die Anschlussarten bei NetCologne



NetCologne

„Wir suchten eine flexible und individualisierbare Lösung.“

Die vielfältigen Anforderungen von NetCologne an eine CRM Lösung für verschiedene Vertriebsorganisationen waren ausschlaggebend für die sellify-Entscheidung. Unter anderem sollte die Einbindung eines NetCologne Straßenverzeichnisses mit einem separaten Punkt "Standorte" ermöglicht werden, um Ausbauthemen vertrieblich koordinieren und Unternehmen mit mehreren Standorten und Kundennummern besser darstellen zu können. Neben dem Vertrieb "Geschäftskunden" wurde auch der Vertrieb "Wohnungswirtschaft" angebunden, sowie auch der Standort NetAachen.

„Wir haben mit sellify die besten Erfahrungen gemacht.“

Die Herausforderungen mit den erforderlichen Verknüpfungen wurden durch sellify hervorragend gelöst. Durch unsere langjährige erfolgreiche Geschäftsbeziehung mit business//acts wussten wir direkt, dass wir genau die kundenorientierte Lösung bekommen, die wir benötigen. Besonders im Hinblick auf Customizing hat uns die Zusammenarbeit immer überzeugt. Durch den Einsatz von sellify und den damit verbundenen Verbesserungen konnten sowohl Ausbauprojekte erfolgreich gestaltet, Auswertungen und Analysen neu definiert und abteilungsübergreifend Synergieeffekte genutzt werden.