

# SAP Cloud for Sales

## Volle Cloud-Power für Ihren Vertrieb!

SAP Cloud for Sales beschleunigt als leistungsstarke, flexible Vertriebslösung Geschäftsabschlüsse – durch mobile Verfügbarkeit, umfassende Echtzeit-Informationen, automatisierte Prozesse und Werkzeuge für Teamarbeit im gesamten Verkaufsvorgang. Wir unterstützen Sie bei der Einführung.

SAP Cloud for Sales ist eine effektive Lösung für die Analyse und Steuerung Ihrer Vertriebsaktivitäten. Darüber hinaus bietet SAP Cloud for Sales Werkzeuge, die Ihren Vertriebsmitarbeitern die Arbeit erleichtern und den Weg Ihrer Kunden zur Kaufentscheidung beschleunigen.

Wir führen SAP Cloud for Sales bei Ihnen ein und kümmern uns um das Gesamtprojekt. Wir sorgen dafür, dass Sie richtig lizenziert sind, stellen die Schulung Ihrer Mitarbeiter und die Integration der Lösung mit Ihrem ERP-Backend über eine Schnittstelle sicher. Wir machen die volle Cloud-Power für Ihren Vertrieb schnell nutzbar.

### Volle Unterstützung im Vertriebsprozess!

Im Vertriebsprozess sind jederzeit aktuelle Informationen für und über Kunden erfolgsentscheidend. SAP Cloud for Sales stellt sie Ihnen und Ihren Mitarbeitern im Vertrieb durch die Integration mit dem ERP-Backend zur Verfügung – auch auf mobilen Endgeräten. Umsätze, Opportunities, Wettbewerber, Preise und Konditionen sind jederzeit abrufbar und immer aktuell. Kunden-Accounts können einfach und schnell, auch von unterwegs, auf den neusten Stand gebracht werden. Da auch Microsoft Outlook und Lotus Notes voll integriert sind, können Daten in diesen Lösungen auf Knopfdruck synchron gehalten werden.



Zusätzlich erleichtert die Sales-Automation in SAP Cloud for Sales Ihren Vertriebsmitarbeitern die Arbeit – auch unterwegs: Die Generierung von Angeboten und Rechnungen, durch Integration mit dem ERP immer mit aktuellen Preisen und Konditionen, kann mit wenigen Klicks angeschoben werden. Nachdem die Prozesse automatisch durchlaufen sind, stellt die Lösung die Information über die Fertigstellung sowie die Dokumente zu.

Durch Kommunikationsfunktionen, die aus sozialen Netzwerken vertraut sind, können Vertriebsteams Tipps und Erfahrungen schneller austauschen und sich gegenseitig unkompliziert im Vertriebsprozess unterstützen.

#### **Volle Kontrolle durch personalisierte Analysen und Berichte!**

Personalisierte Analysen und Berichte erleichtern die Überwachung und Steuerung der Vertriebsaktivitäten: Sie haben die Pipeline mit Leads und Opportunities sowie den bereits erzielten Umsatz fest im Blick. Auswertungen machen Sie nach Bedarf: auf Monats- oder Jahresbasis, pro Kunde, Mitarbeiter oder Geschäftsbereich. Konzentrieren Sie sich auf viel versprechende Opportunities, überprüfen Sie, welche Vertriebsmitarbeiter in welchen Bereichen besonders erfolgreich sind – und erhöhen Sie so die Abschlusswahrscheinlichkeit.

#### **SAP Cloud for Sales – Ihre Vorteile:**

- Maßgeschneiderte Analyse und Steuerung der Vertriebsaktivitäten
- Echtzeitinformationen für und über Kunden im gesamten Vertriebsprozess
- Integration mit dem ERP-Backend
- Umsätze, Opportunities, Wettbewerber, Preise und Konditionen jederzeit abrufbar
- Volle Verfügbarkeit auf mobilen Endgeräten
- Integration von Microsoft Outlook und Lotus Notes
- Sales Automation – mehr Zeit für den Austausch mit den Kunden
- Nutzung von Kommunikationsfunktionen wie in sozialen Netzwerken
- Zielgerichtete Teamarbeit im Gesamtprozess
- Beschleunigter Weg zur Kaufentscheidung

#### **Ihr Ansprechpartner**

##### **Torsten Kopte**

Vertriebsleitung SAP  
torsten.kopte@sycor.de  
+49 551 490 24 91

SYCOR GmbH  
Heinrich-von-Stephan-Str. 1-5  
37073 Göttingen  
www.sycor.de

