



DER KUNDE

EJOT - mittelständische Unternehmensgruppe und Spezialist der Verbindungstechnik - bietet seinen Kunden eine breite Palette innovativer Verbindungselemente für Industrie, Automotive sowie Befestigungslösungen für das Baugewerbe. Mit mehr als 3.500 Mitarbeitern in 33 Landesgesellschaften erarbeitet EJOT partnerschaftlich mit seinen Kunden Lösungen für deren Füge- und Befestigungsprobleme. Dabei wird das Unternehmen davon geleitet, durch die Verwendung „intelligenter“ EJOT Produkte die Qualität der Verbindung sicherzustellen und die Systemkosten der Verbindung zu senken.

EJOT HOLDING GMBH & CO. KG

DAS PROJEKT

Mit der Zeit wurde das Geschäftsfeld immer breiter und die Prozesse globaler und komplexer. Im Rahmen der kompletten Digitalisierung des Unternehmens suchte EJOT daher eine Lösung, um Marketing-, Vertriebs- und Serviceprozesse in idealer Weise abbilden und nutzbar machen zu können. So fiel die Entscheidung mit der SAP® Sales Cloud auf eine mobil einsetzbare Vertriebssoftware, die die Arbeitsabläufe der Mitarbeiter optimiert und so mehr Potential schafft für die gemeinsame Lösungsfindung mit dem Kunden.

Mit der SAP® Sales Cloud als mobil einsetzbare Vertriebssoftware die Arbeitsabläufe der Mitarbeiter optimieren und so mehr Potential schaffen für die gemeinsame Lösungsfindung mit dem Kunden

- Strategische Entscheidung zugunsten einer Cloud Lösung
- Bidirektionale Integration in CRM on premise für einen sukzessiven Umstieg in die Cloud-Welt für
 - Kundendaten
 - Aktivitäten und Besuche sowie Leads
- Nutzung aller Marketing Funktionen
- Mitarbeiter sind zufrieden und haben nun eine zentrale Quelle für alle vertriebsrelevanten Daten
- Außendienstmitarbeiter greifen auch mobil auf Kundenhistorie zu und erfassen Besuchsberichte papierlos
- Mehr Zeit für Beratung durch größere Effektivität
- Erweiterung der Lösung um kundenspezifische Anwendungen
- Künftig lückenlose Nutzung durch gruppenweite Roll Outs

HERAUSFORDERUNGEN

- Harmonisierung der Prozesse für Marketing, Vertrieb und Service
- Schaffung einer zentralen Datenbasis
- Hybride Integration mit SAP CRM on premise

HIGHLIGHTS

- Wegfall von Medienbrüchen durch Single Source of Truth
- Mobile Nutzung (on- und offline)
- Baustein auf dem Weg zu vollständig digitalen End-to-End Prozessen

BUSINESS BENEFITS

- Umfassendes Kundenwissen und deutlich kürzere Antwortzeiten
- Mobilität für die Außendienstmitarbeiter auf den Baustellen
- Höhere Produktivität der Fachabteilungen

„Sämtliche Interaktionen mit unseren Kunden erfolgen nun sehr zeitnah und werden für eine 360° Sicht harmonisiert aus integrierten Systemen bezogen. Insbesondere die mobile Nutzung ermöglicht sehr kurze Reaktionszeiten.“

Patrick Mueller,
SAP Anwendungsbetreuer /
Ausbildungskordinator IT
EJOT Holding GmbH & Co. KG



LÖSUNGEN & SERVICES

SAP Sales Cloud
SAP CPI

BRANCHE

Fertigungsindustrie

UNTERNEHMENSGRÖSSE

3.500 MA



IHR KONTAKT

Rebecca Schmidt
Sales UNIORG Group
+49 231 9497-0
r.schmidt@uniorg.de

[LinkedIn](#)