

UNIORG



Krantz

DER KUNDE

In öffentlichen und gewerblich genutzten Gebäuden und überall dort, wo es auf Qualität und Zuverlässigkeit ankommt – wie in Reinräumen, Nuklearanlagen, Hoch-sicherheitslaboren oder Isolierstationen – dort genießen die Produkte der Krantz GmbH einen herausragenden Ruf. Über die Entwicklung, Produktion und Fertigung von Luftführungs-, Heiz- und Kühlsystemen zur Flächentemperierung sowie von Reinraumsystemen hinaus produziert Krantz Filter- und Absperrsysteme und ist ein Experte für Abluftreinigung.

KRANTZ GMBH

DAS PROJEKT

Das breit gefächerte Spektrum an Tätigkeitsfeldern bringt ein ebenso breit gefächertes Spektrum an internationalen Kunden mit sich, die einen hohen Anspruch an Qualität und Zuverlässigkeit haben. Deren Zufriedenheit und Erfolg sind für Krantz oberste Leitlinie über alle Bereiche hinweg. Um dies bei stetiger Erweiterung des Geschäftsfeldes und immer globaler und damit komplexer werdenden Prozessen weiterhin zu garantieren, entschied sich Krantz für die Einführung der SAP Sales Cloud. Marketing und Vertriebsprozesse werden mit der mobil einsetzbaren Lösung optimiert. Die Mitarbeiter können sich optimal auf die Bedürfnisse der Kunden konzentrieren.

Optimierter Ansatz für Kundenerlebnisse durch umfassenden Überblick über Sales und Marketingprozesse mit der SAP® Sales Cloud als mobil einsetzbare Lösung

- Cloud Lösung als strategische Entscheidung im Digitalisierungsprozess
- Konsistentes Kundenerlebnis
- Aufbau eines E2E Belegflusses - zur Opportunity in der SAP Sales Cloud wird ein Folge-Angebot im SAP ERP angelegt und bearbeitet und unmittelbar wieder in die Sales Cloud repliziert
- Bereitstellung von Berichten in Echtzeit
- zentrale Quelle für alle vertriebsrelevanten Daten (Kundendaten, Aktivitäten, Besuche, Leads) für die Mitarbeiter
- Mobiler Zugriff auf Kundenhistorie durch Außendienst und papierlose Erfassung von Besuchs-berichten
- Umfassende unbürokratische Betreuung durch größere Effektivität

HERAUSFORDERUNGEN

- Harmonisierung der Prozesse für Marketing und Vertrieb
- Schaffung einer zentralen Datenbasis für ein optimales Kundenerlebnis

HIGHLIGHTS

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

BUSINESS BENEFITS

- Kürzere Reaktionszeiten durch umfassendes Kundenwissen
- Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen in Fachabteilungen und Außendienst

„Unser Motto „Aus Tradition der Zukunft verpflichtet“ steht für unsere hohe Qualität und Zuverlässigkeit. Schlüssel hierfür ist eine harmonisierte unbürokratische Betreuung unserer nationalen und internationalen Kunden – mit der SAP Sales Cloud.“

Sebastian Dechêne,
Vertriebsleiter National,
Krantz GmbH



LÖSUNGEN & SERVICES

SAP Sales Cloud

BRANCHE

Produktion & Fertigung

UNTERNEHMENSGRÖSSE

350 MA



IHR KONTAKT

Rebecca Schmidt
Sales UNIORG Group
+49 231 9497-0
r.schmidt@uniorg.de
[LinkedIn](#)