



MICROSOFT DYNAMICS 365

# Vertrieb

Verwandeln Sie Beziehungen  
in Gewinne



## Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 steht für intelligente Businesslösungen der neuen Generation, mit denen Sie die Weichen für Wachstum, Weiterentwicklung und die Transformation Ihres Unternehmens stellen. So sind Sie bestens auf neue Kundenerwartungen und sich wandelnde Marktbedürfnisse vorbereitet.

Die Apps wurden für reale Geschäftsanforderungen entwickelt und bieten jeweils umfassende, leistungsstarke Funktionen. Ihr wahres Potenzial offenbart sich in ihrem reibungslosen Zusammenspiel, das Dynamics 365 zum richtigen Begleiter für die digitale Transformation Ihres Unternehmens macht.

Die einzelnen Apps funktionieren für sich allein genauso hervorragend wie gemeinsam. So können Sie eine individuelle Lösung für Ihre Anforderungen zusammenstellen. Die Business- und Enterprise-Editionen bieten Ihnen alle erforderlichen Funktionen – egal, ob Sie zehn oder Tausende Mitarbeiter beschäftigen.

[www.gorelate.com/microsoft](http://www.gorelate.com/microsoft)

**S**teigern und beschleunigen Sie Ihre Verkäufe mit Dynamics 365 for Sales. Machen Sie sich bei jedem Abschluss Digital Intelligence zunutze, um die Anforderungen Ihrer Kunden vorherzusehen und Käufer mit persönlicher Note zu betreuen. So stärken Sie Ihre Geschäftsbeziehungen und steigern Ihre Umsatzpotenziale.

### Geschäfte rentabel ausbauen

Nutzen Sie die integrierte Digital Intelligence und automatisierte Geschäftsprozesse, um den Umsatz zu steigern. Nutzen Sie die integrierte Digital Intelligence und automatisierte Geschäftsprozesse, um den Umsatz zu steigern.

- Gewinnen Sie Neukunden und betreuen Sie Ihre Bestandskunden mit einem personalisierten Verkaufsprozess.
- Arbeiten Sie neue Mitarbeiter schnell ein, um von Anfang an effektiv verkaufen zu können.
- Analysieren Sie Ihre Verkaufszahlen und identifizieren Sie die richtigen Kennzahlen für die Zukunft.

### Fokussiert bleiben, mehr verkaufen

Steigern Sie die Leistung Ihres Vertriebsteams, indem Sie Ablenkungen verringern und es dabei unterstützen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.

- Identifizieren Sie aussichtsreiche Interessenten und Kunden.
- Treffen Sie auf der Grundlage von Digital Intelligence fundierte, strategische Entscheidungen.
- Bieten Sie bei Bedarf Coaching für einzelne Vertriebskollegen an.

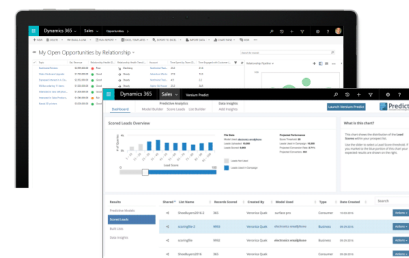
### Intelligenter arbeiten, mehr erreichen

Schließen Sie Geschäfte schneller ab – dank produktivem Arbeiten, besserer Zusammenarbeit und kontextbezogenen Einblicken aus Ihrer Vertriebslösung.

- Stellen Sie eine schlagkräftige Vertriebsmannschaft zusammen, um die Zusammenarbeit an strategischen Deals zu fördern.
- Personalisieren Sie jede Interaktion in der Customer Journey.
- Stellen Sie sicher, dass Ihre Verkäufer jederzeit und überall effektiv arbeiten können.

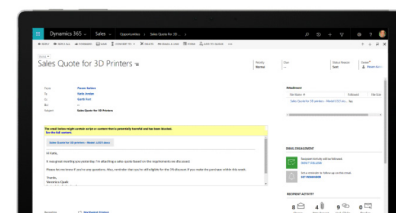
### Verwertbare Insights

Unterstützen Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter mit prädiktiven Analysen, Digital Intelligence und automatisierter Leadbewertung. Mit Signalen von der Sales-App und Office 365 zur Auswertung der Kundenbeziehungen stehen ihnen alle Tools zur Verfügung, um den nächsten Schritt zu wählen.



### Persönliche Interaktionen

Lassen Sie das Fachwissen und die Erfahrung Ihres Teams in Ereignisse und Vertriebsdokumente einfließen, die zudem gemeinsam in Echtzeit bearbeitet werden können. OneNote ist nahtlos in Dynamics 365 for Sales integriert, um Besprechungsnotizen zu erfassen und Arbeitsinformationen auszutauschen.

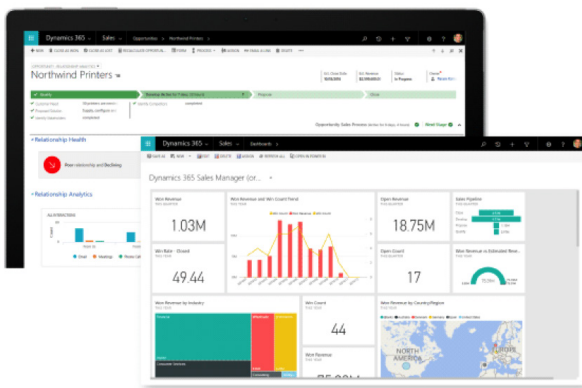
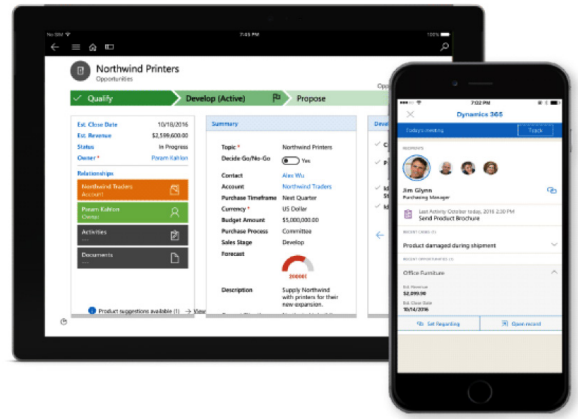


## Kundenmanagement

Unterstützen Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter dabei, sich beim Ausbau Ihrer Pipeline auf die richtigen Leads, Kontakte und Verkaufschancen zu konzentrieren. In Dynamics 365 for Sales werden Erkenntnisse aus sozialen Netzwerken und aktuelle Unternehmensinformationen mit einem integrierten Verkaufsprozess verknüpft, damit Ihre Verkäufer wissen, wie und wann sie Kunden am besten ansprechen sollten.

## Vertriebsleistung

Motivieren Sie Ihr Vertriebsteam mit der perfekten Mischung aus Informationen und Zusammenarbeit. Benutzerfreundliche Dashboards helfen Ihnen dabei, intelligente Ziele zu setzen und die Ergebnisse zu überwachen. Die integrierte Hilfe unterstützt Sie beim Abgleich der Tätigkeiten Ihres Teams mit Best Practices, und die Gamification-Funktionen fördern einen gesunden Wettbewerb.



Quelle Bilder: Microsoft



## Über gorelate GmbH

gorelate, das Consulting- und Dienstleistungsunternehmen für Customer-Relationship-Management-Lösungen (CRM-Lösungen) wurde im Februar 2015 von Tina Zembacher, Georg Gradinger und Arno Huber gegründet. Die erfahrenen CRM-ExpertInnen bieten Beratung, Prozessbegleitung und Betreuung bei der Implementierung von branchenspezifischen CRM-Systemen insbesondere in den Bereichen, B2B und Life-Sciences.

## Sprechen wir darüber

Wir stehen Ihnen gerne persönlich für Fragen zu unseren Leistungen zur Verfügung.



**Tina Zembacher**

Geschäftsführerin

Tel: +43 1 3000 944-22

Mail: [tina.zembacher@gorelate.com](mailto:tina.zembacher@gorelate.com)

#loveCRM