

ISOTEC GmbH

PisaSales CRM Case Study



” Weil PisaSales CRM in der Cloud läuft und besonders flexibel ist, konnten wir unsere Partner reibungslos anbinden und unsere Prozesse optimieren.

Marcus Severin, Strategische Geschäftsentwicklung



ISOTEC

Die 1990 gegründete ISOTEC-Gruppe mit Sitz in Kürten bei Köln ist ein Zusammenschluss aus über 85 Fachbetrieben, die auf die Sanierung von Feuchteschäden und Schimmelpilzbefall spezialisiert sind. Das Unternehmen ist heute an über 150 Standorten im deutschsprachigen Raum vertreten und beschäftigt etwa 770 Mitarbeiter. In den letzten 28 Jahren führten die ISOTEC-Fachleute über 100.000 Sanierungen mit der patentierten Trocknungs-Technologie der ISOTEC-Paraffin-Injektion durch.

Top-Features



Branche
Bausanierung



Unternehmensgröße
770 Mitarbeiter



Standorte
> 150



Hauptsitz
Kürten bei Köln



Landesvertretungen
> 85



Sanierungen p.a.
10.000



Weitere Informationen unter:
www.isotec.de



Implementierung: 2017

Einführung: 2018/2019

Nutzungsmodell: Cloudlösung des
PisaSales CRM

Datenbank: Microsoft SQL Server

Mobile Nutzung: Smartphones,
Tablets & Notebooks

Einsatzschwerpunkte: Vertrieb,
Marketing, Backoffice, Baustelle



✓ Entscheidungsgründe für das PisaSales CRM

- Ideale CRM-Lösung für den objektorientierten Vertrieb
- Sicherheit und Zukunftsfähigkeit des CRM-Systems
- Wartungsarme Cloudlösung mit Hosting in einem deutschen Hochsicherheitsdatencenter
- Mobile CRM-Lösungen für Smartphones und Tablets
- Attraktive und einfache Benutzeroberfläche des Web-Clients
- Datenschutz-Konformität
- Lösungsorientiertheit und Flexibilität beim Customizing
- Durchdachtes Schulungskonzept für maximale Anwenderakzeptanz
- Professionalität und Know-How des Anbieters durch 30 Jahre Erfahrung
- Hochqualifizierte Experten für B2B-Unternehmen und den Öffentlichen Sektor
- Projekte werden agil umgesetzt



„Before“ – Herausforderungen & Chancen

Ambitionierte Ziele sind wesentlicher Teil des Tagesgeschäfts bei ISOTEC. So gilt auch für das CRM-Projekt nicht weniger als der Anspruch, den gesamten Kundenlebenszyklus von der Anfrage über die Rechnungsstellung bis zur Nachverkaufs-Kundenbetreuung in einer zentralen CRM-Lösung abzubilden.

Hinzu kommt die essentielle Anforderung, alle Franchisepartner reibungslos an die CRM-Lösung anbinden zu können und Mitarbeiter im Außendienst via Tablet-App mit praktischen Funktionen auf der Baustelle zu unterstützen.



„After“ – Ergebnisse mit Mehrwert

- Mehr Transparenz und schnelleres Handeln im Tagesgeschäft
- Sicherung von Qualitätsstandards durch einheitliche Prozesse
- Anbindung aller ISOTEC-Franchise-partner
- Umfassende Unterstützung des Vertriebs beim Leadmanagement sowie bei der Erstellung und Verfolgung von Angeboten
- Einfaches Selektieren und Filtern von Zielgruppen für E-Mail-Marketing- und Postkampagnen
- Wahrung der Corporate Identity in allen Dokumenten
- Arbeitszeiten und Fotos zur Dokumentation des Baufortschritts können direkt vor Ort auf der Baustelle per Smartphone-App in das CRM-System eingepflegt werden
- Kostenvoranschlag vor Ort via App
- Bedeutend weniger Papierkram
- Optimiertes Controlling für die Zentrale durch einheitliches Reporting für alle Partner und Partnerbetriebe-Dashboards (monatliche Umsätze etc.) im CRM



Customizing

- Neu entwickeltes Rechnungsmodul inkl. Mahnwesen und Provisionsberechnung
- Vertrieb
- Marketing



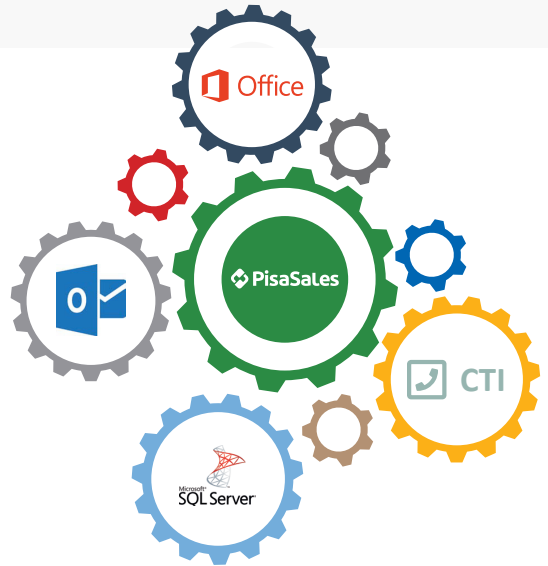
Integrationen

Externe Geschäftspartner: Anbindung aller ISOTEC-Franchisepartner über Mehrmandantenfähigkeit des Systems

E-Mail-Programm: Microsoft Outlook

Office Software: Microsoft Office

Telefonanlage: Ja, angebunden



250+

Kunden

in **50+**

Ländern im Einsatz

145+

Mitarbeiter

30+

Jahre Innovation

Der JustRelate-Vorteil

- Mehr als 145 hochqualifizierte Experten
- Tiefes Verständnis von Marketing, Vertrieb und Service
- Pioniere des Internets und Webs
- 250+ aktive Unternehmenskunden
- 100.000+ aktive Nutzer
- Einsatz modernster Technik
- Innovatives Full-Service-Stack
- Agile Umsetzung von Projekten
- Im Herzen Europas zu Hause, weltweit genutzt

Kontakt

Martina Eiden

Business Development

+49 30 747993 8

martina.eiden@justrelate.com



JustRelate Group GmbH, Kitzingstraße 15, 12277 Berlin, Deutschland
+49 30 747 993 0
info@justrelate.com