

ISOTEC GmbH

PiSA sales CRM Case Study



© ISOTEC GmbH



” Mit der PiSA sales GmbH haben wir einen sympathischen und lösungsorientierten CRM-Partner an unserer Seite. Dank der Flexibilität der Software, die wir in der Cloud betreiben, konnten wir unsere Partner reibungslos anbinden und unsere Prozesse optimieren.

Marcus Severin, Strategische Geschäftsentwicklung

ISOTEC im Profil

Wir machen Ihr Haus trocken

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.



© ISOTEC GmbH



Branche
Bausanierung



Unternehmensgröße
770 Mitarbeiter



Standorte
> 150



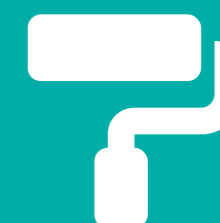
Hauptsitz
Kürten bei Köln



Weitere Informationen unter:
www.isotec.de



Franchisepartner
> 85



Sanierungen p.a.
10.000

Das CRM-Projekt bei ISOTEC

Die wichtigsten Fakten auf einen Blick



IMPLEMENTIERUNG: 2017

EINFÜHRUNG: 2018/2019

NUTZUNGSMODELL: Cloudlösung des PiSA sales CRM

DATENBANK: Microsoft SQL Server

MOBILE NUTZUNG: Smartphones, Tablets & Notebooks

EINSATZSCHWERPUNKTE: Vertrieb, Marketing, Backoffice, Baustelle

Entscheidungsgründe für das PiSA sales 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 29 Jahre Erfahrung

„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-Franchisepartner
- ✓ 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



Das CRM-Projekt bei ISOTEC

Integrationen & Customizing



Integrationen

EXTERNE GESCHÄFTSPARTNER: Anbindung aller ISOTEC-Franchisepartner über Mehrmandantenfähigkeit des Systems

E-MAIL-PROGRAMM: Microsoft Outlook

OFFICE-SOFTWARE: Microsoft Office

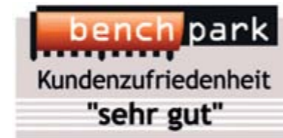
TELEFONANLAGE: Ja, angebunden



Customizing

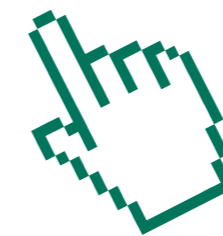
- ✓ Neu entwickeltes Rechnungsmodul inkl. Mahnwesen und Provisionsberechnung
- ✓ Vertrieb
- ✓ Marketing





Wir freuen uns darauf,
Sie kennenzulernen!

www.pisasales.de



PiSA sales GmbH
Fredericiastraße 17-19
D-14050 Berlin

Tel: +49 (0)30 810 700-0
Fax: +49 (0)30 810 700-99
info@pisasales.de
www.pisasales.de

© 2018 PiSA sales GmbH; Nr. D-18-195750, Version 0

Technische Änderungen vorbehalten. Alle in diesem Dokument aufgeführten Firmennamen und Produkte sind unter Umständen geschützte Marken des jeweiligen Rechteinhabers.

Die PiSA sales GmbH übernimmt keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich im weitest zulässigen Rahmen ausgeschlossen.