



1. Firmenprofil

Team4 ist Spezialist für CRM- und XRM-Lösungen in den B2B-Branchen Fertigung, Chemie, Handel, Konsumgüter und Dienstleistungen. In mehr als 100 Projekten in Mittelstand und Konzernen hat Team4 Vertrieb, Marketing und Service gestärkt. Bei den Software-Plattformen setzt Team4 auf **Microsoft Dynamics CRM** oder IBM Lotus Notes.

2. Produkte und Services

CRM-Einführung im B2B-Segment

Auch die beste CRM-Software ist kein Selbstläufer! Für eine erfolgreiche Einführung bietet Team4 erprobte Prozess-, Anwendungs-, Integrations-, Technologie- und Projektkompetenz. Für den schnellen Start mit Microsoft Dynamics CRM im B2B-Einsatz bietet Team4 Ergänzungen:

- Vertreterberichte
- Musterverwaltung
- Reklamationsbearbeitung
- Bewertung und Analyse größerer Verkaufschancen
- Visualisierung von Beziehungsnetzwerken
- Planung und Forecasting
- Praxisgerechte Angebote und Rechnungen

Ausführliche Präsentationen dazu finden Sie auf: www.team4.de

Integrationskernel für SAP

Dieser integriert Microsoft Dynamics CRM nahtlos mit SAP. „Out of the Box“ werden alle typischen Stamm-

daten abgeglichen, u. a. Debitorenstamm Vertriebsbereichsdaten, Partnerrollen oder Ansprechpartner. Der Integrationskernel kann leicht erweitert werden, da er die Microsoft SQL Server Integration Services (SSIS) als leistungsfähige Plattform nutzt. In einer generischen Version ist der Integrationskernel auch für andere ERP-Systeme nutzbar.

XRM: Mehr als Kundenbeziehungen

Team4 gestaltet auch Beziehungsmanagement-Lösungen für:

- Verbände
- Vereine
- Einkaufsvereinigungen
- Franchisegeber
- Öffentlichkeitsarbeit
- Investor Relations
- Personalagenturen
- Lobbying

Hier geht es statt um Kunden um Mitglieder, Gesellschafter, Lieferanten, Bewerber oder andere Instanzen (XRM). Microsoft Dynamics CRM ist – dank seiner umfangreichen Konfigurierbarkeit – auch für diese Lösungen eine Alternative zu teuren Individualentwicklungen oder unflexiblen Branchenlösungen. Team4 hat umfassende Erfahrungen in der Gestaltung von XRM-Lösungen.

CRM-Business Intelligence

Team4 bietet auf die Anforderungen des B2B-Geschäftes abgestimmte

Analysen und Reports – beispielsweise Customer Fact Sheets, die dem Außendienst die Besuchsvorbereitung erleichtern und dazu kompakt auf wenigen Blättern bündeln:

- Stammdaten
- Ansprechpartner
- Letzte Aufträge & Umsätze
- Offene Posten
- Musterlieferungen
- Reklamationen
- etc.

3. Referenzen

Auszug aus der Team4-Kundenliste:

Fertigung

- Geberit
- Häwa
- Heidelberger Druckmaschinen
- Infineon
- Lancom
- Schneider Electric Schweiz

Chemie

- Bayer MaterialScience
- Chemetall
- Lanxess
- Lohmann

Konsumgüter/Handel

- E/D/E
- Fujifilm
- Hagebau
- Obi
- Puma

Dienstleistung

- AMB Generali
- Arcadis
- Plenum
- von Rundstedt

4. Partner

Microsoft
GOLD CERTIFIED

Partner

Darüber hinaus ist Team4 auch IBM Premier Business Partner.

5. Preise und Konditionen

Informationen zu Preisen und Konditionen erhalten Sie auf Anfrage.

6. Kontakt

Team4 GmbH
Kaiserstraße 100
52134 Herzogenrath
Tel.: +49/(0) 24 07/95 82-0
Internet: www.team4.de