

Sage 100

Salesware

powered by 4SELLERS

Als cloudbasierte Software ermöglicht Salesware Ihnen den standortunabhängigen Zugriff auf alle wichtigen Vertriebsdaten aus dem ERP-System.



Moderne, integrierte Kommunikationstools ermöglichen es Ihnen, sofort und ohne Umwege mit den Kollegen in Kontakt zu treten. Das sorgt für effizientere Absprachen zwischen den einzelnen Teams und spart Zeit. Dank Cloudanbindung stehen den Mitarbeitenden dabei stets alle relevanten Daten aus Sage 100 in Echtzeit zur Verfügung. Als digitaler Assistent, der automatisiert Informationen wie Bestellstatus und Kundenhistorie bereitstellt, hilft Salesware ihrem Außendienst und anderen Abteilungen dabei, unabhängige Entscheidungen ohne zeitaufwändige Rücksprachen zu treffen.

Vorteile

- Echtzeit-Zugriff auf Ihr Sage 100 ERP
- Browserbasiert, ohne Investitionskosten
- Hohe Individualisierbarkeit
- Erweiterte Kundenkommunikation
- Prozesssicherung durch Assistenzfunktion

Sage

Salesware

Sofort mehr Effizienz

Einsetzen ohne langes Einarbeiten, Zeit sparen durch mehr Information, Kommunikation und Transparenz.

Flexibilität

Skalierbare Lizenzmodelle, die sich dem Vertriebsteam anpassen – mit wenigen Klicks passend gebucht.

Einen smart digitalisierten Außendienst

Dank jederzeit live verfügbarer ERP-Daten

Intuitive Nutzung

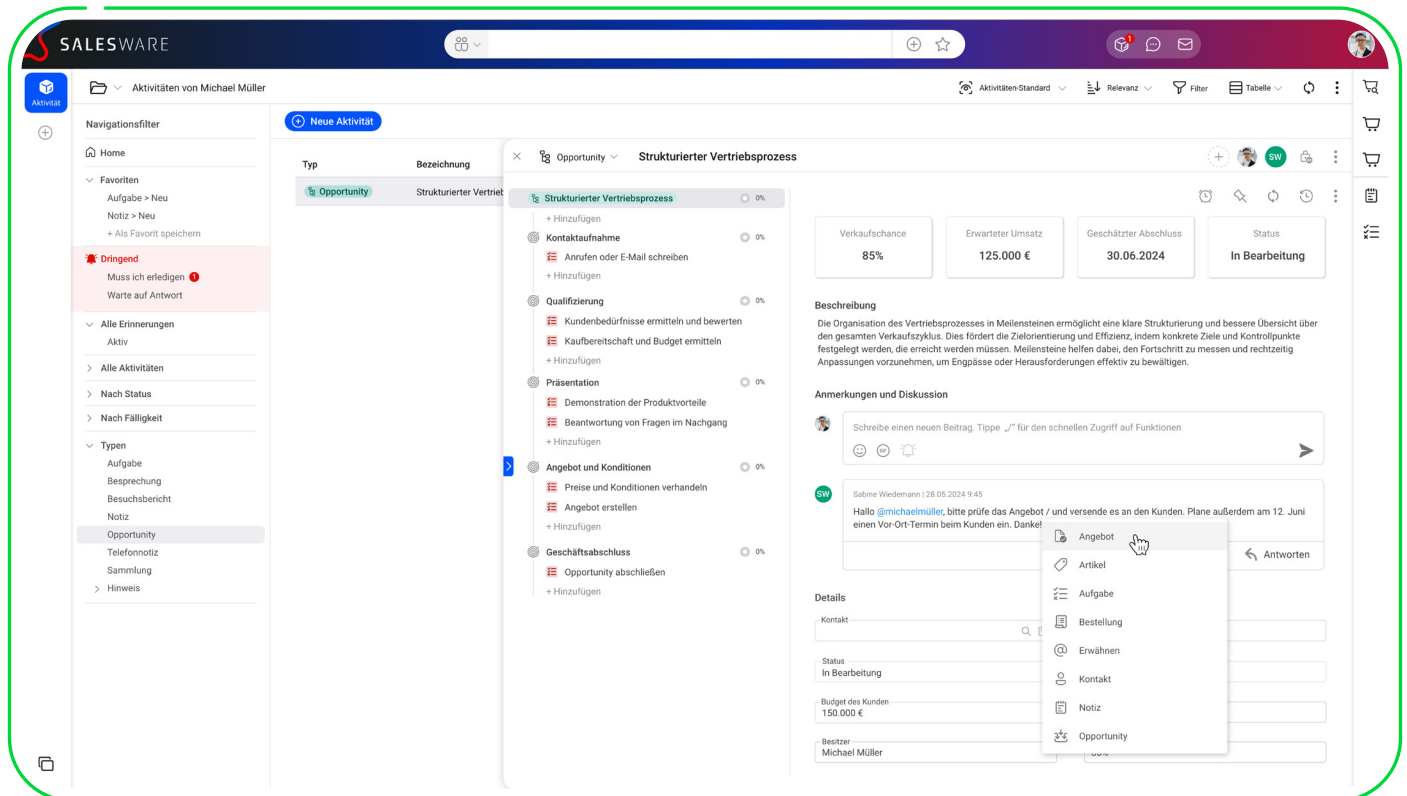
Ohne zeitaufwändige Schulungen direkt loslegen

Blitzschnelle Implementierung

In weniger als einer Stunde ist die Software startklar mit dem Sage 100-System verbunden.

Kundennähe

Mitarbeitende im Kundenservice beantworten alle Anfragen schnell und sicher mit wenigen Klicks im übersichtlichen Salesware-Dashboard.



Aktivitäten, die Ihre Prozesse abbilden: Für den schnellen Einstieg haben wir gängige Aktivitäten wie Notizen, Aufgaben oder Besuchsberichte bis hin zu Opportunities oder Reklamationen in Salesware so angelegt, dass Sie direkt starten können. Ihre im Vertrieb bewährten Prozesse und Arbeitsabläufe bilden Sie dann mit weiteren, frei konfigurierbaren Schritten, Aufgaben und Zuständigkeiten ab. Für eine digitale Lösung, die so arbeitet wie Sie.

Direkte und einheitliche Kommunikation

Teamchat und Diskussionen auf Aktivitätsebene halten Sie in Verbindung, Vergessen Sie ineffiziente Kommunikation über unterschiedliche Kanäle wie Chatprogramm, Telefon, Mail: Mit Salesware gibt es keine Medienbrüche mehr, die Zeit kosten und fehleranfällig sind.

Aktivitäten, die Ihre Prozesse abbilden

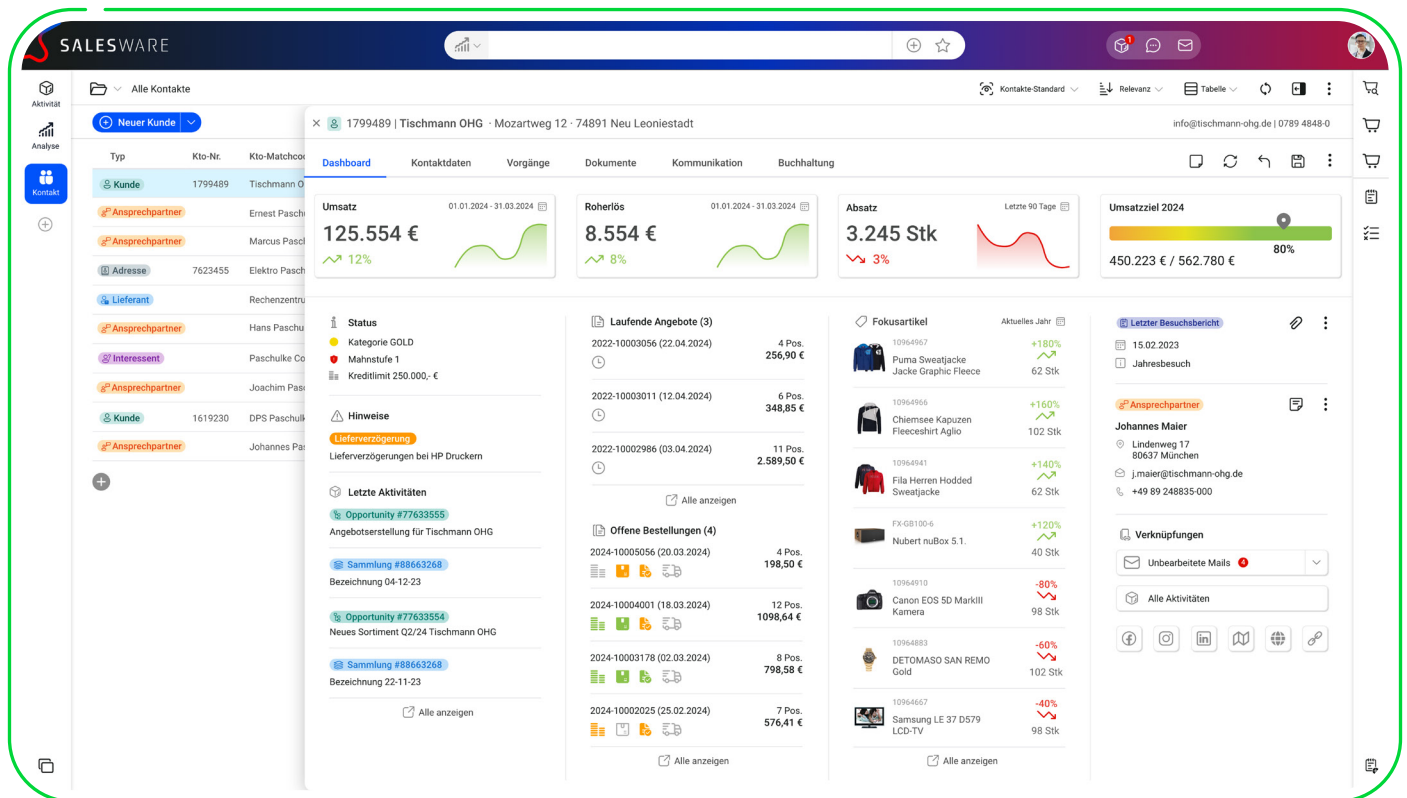
Für den schnellen Einstieg haben wir gängige Aktivitäten wie Notizen, Aufgaben oder Besuchsberichte bis hin zu Opportunitäten oder Reklamationen in Salesware so angelegt, dass Sie direkt starten können. Ihre im Vertrieb bewährten Prozesse und Arbeitsabläufe bilden Sie dann mit weiteren, frei konfigurierbaren Schritten, Aufgaben und Zuständigkeiten ab. Für eine digitale Lösung, die so arbeitet wie Sie.

Individuelle Kunden-Dashboards

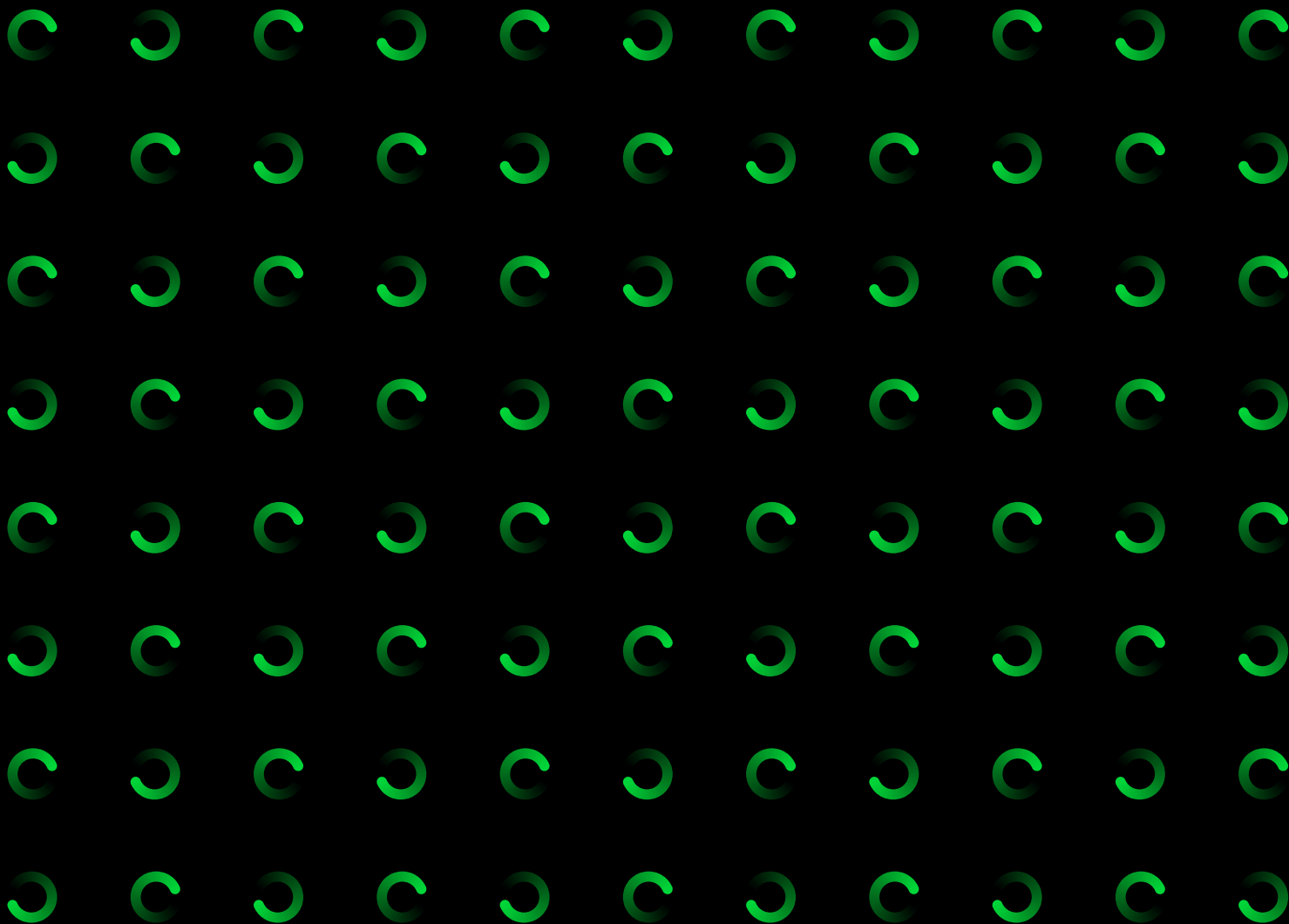
Reduzieren Sie zeitraubende Vertriebsmeetings: Dank Salesware haben Sie im Außendienst immer die wichtigen und aktuellen Informationen zur Hand. Von Angeboten bis zu Umsatzzahlen. Von Absprachen bis zu Produktinfos.

Trends erkennen und proaktiv handeln

Die Analyse der Verkaufszahlen auf Artikel-, Kunden- und Vertretererebene liefert Ihnen wertvolle Einblicke. Mit der integrierten Erkennung von Auffälligkeiten bei Artikeln und vielfältigen Filtermöglichkeiten können Sie gezielt reagieren. Optimieren Sie Ihre Verkaufsstrategie und sprechen Sie Ihre Kunden effektiv an. Steigern Sie Ihre Effizienz und Umsätze!



Individuelle Kunden-Dashboards: Reduzieren Sie zeitraubende Vertriebsmeetings: Dank Salesware haben Sie im Außendienst immer alle wichtigen und aktuellen Informationen zur Hand. Von Angeboten bis zu Umsatzzahlen. Von Absprachen bis zu Produktinfos.



Sage GmbH
Franklinstraße 61 – 63
60486 Frankfurt am Main
+49 69 50007-6111
info@sage.de
www.sage.com



Sage

© 2024 Sage GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Sage, das Sage Logo sowie hier genannte Sage Produktnamen sind eingetragene Markennamen der Sage Global Services Limited bzw. ihrer Lizenzgeber. Alle anderen Markennamen sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber. Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten.