

Einführung / Ablösung einer branchenspezifischen CRM Software in der Bau-Branche

Ulf Kaspar, FDT FlachdachTechnologie GmbH & Co. KG, Mannheim

Schwerpunkte der Präsentation:

- FDT FlachdachTechnologie GmbH & Co. KG
 - Das Unternehmen
 - Die Struktur
- Anforderungen an ein neues CRM-System
 - Bisher verwendetes Vertriebsinformationssystem
 - Vorgaben an ein neues CRM-Lösung
- Lotus Notes kontra Relationale Datenbank
 - Relational contra Dokumentorientiert
 - Replikationsmechanismen und Konfliktmanagement
- Sell Objects als CRM-Lösung unter Notes
 - Prozessabläufe unseres Objektvertriebs abbildbar
 - Relation von Objekten zu Kunden/Ansprechpartnern und Kontakten
- Die Einführung
 - Erstkontakt
 - Vorstellung
 - Projektarbeit
- Fragen und Antworten

Ulf Kaspar

ist seit Juli 2001 kaufmännischer Leiter der FDT Flachdach Technologie GmbH & Co. KG in Mannheim. Zu seinem Aufgabengebiet gehören neben den klassischen kaufmännischen Aktivitäten die Bereiche IT, Personalmanagement und Kundenservice.

Mit seinem in den Segmenten Vertrieb, Kundenservice und Prozessmanagement erworbenen Fachwissen in der Bau- und Papierindustrie bringt Ulf Kaspar ein hohes Maß an Hintergrundkenntnissen und Praxiswissen in diese Position ein.