

Smarte Adress-App versorgt den Vertrieb mobil mit firmenspezifischen Kundeninformationen

## **acceptIT Contacter macht CRM-Daten bei LIQUI MOLY mobil**

**(Paderborn 17.07.2017) Mit der Einführung des acceptIT Contacter stehen bei LIQUI MOLY firmenspezifische CRM-Daten jetzt auch auf den mobilen Endgeräten zur Verfügung, automatisiert, aktuell und sicher.**

Mit rund 4000 Artikeln bietet LIQUI MOLY ein breites Sortiment an Automotiv-Chemie: Motorenöle und Additive, Fette und Pasten, Sprays und Autopflege, Klebe- und Dichtstoffe. Für die tägliche Arbeit benötigen rund 140 LIQUI MOLY Vertriebsmitarbeiter Kundendaten aus dem CRM-System, eine Individualentwicklung auf Basis von IBM Notes/Domino. Doch wenn der LIQUI MOLY Außendienst Kundeninformationen aus dem CRM-System auf dem Smartphone nutzen wollte, war das bis dato eine umständliche Angelegenheit, und einige wichtige Kundeninformationen konnten mobil gar nicht zur Verfügung gestellt werden.

Zwar hat LIQUI MOLY bereits beschlossen, eine neue mobile CRM-Lösung unternehmensübergreifend einzuführen. Doch die Zwischenzeit sollte mit einer intuitiv bedienbaren, performanten und kostengünstigen Übergangslösung überbrückt werden. Schnell kristallisierte sich die SmartApp acceptIT Contacter als ideale Lösung heraus.

Der acceptIT Contacter wurde „reibunglos“ und in enger Abstimmung zwischen der CRM-Entwicklung, der Administration und der acceptIT-Entwicklung eingeführt und konnte schnell an die firmenspezifischen Anforderungen angepasst werden.

Mit der Einführung des acceptIT Contacter konnte LIQUI MOLY nicht nur eine spürbare Arbeitserleichterung im Vertrieb erzielen, sondern

gleichzeitig auch die Administration deutlich entlasten. „Mit dem acceptIT Contacter haben das umständliche manuelle Kopieren und der Wildwuchs an parallelen, individuellen Adresstöpfen endlich ein Ende gefunden," umreißt Niclas Kneer, Leiter Innendienst Vertrieb LIQUI MOLY GmbH, die Vorteile der App.

Der acceptIT Contacter muss - wie jede andere App auch - nur auf dem mobilen Endgerät installiert werden. Nach Eingabe der erforderlichen Zugangsdaten startet per Klick die Erstbefüllung, d.h. die App „zieht“ dann alle Informationen aus dem CRM-System auf das Gerät. Nach einem bestimmten, frei wählbaren Zeitraum (vorgegeben sind 14 Tage) wird der Benutzer daran erinnert, die Daten zu synchronisieren. Auch hierfür ist lediglich ein Klick erforderlich.

Ergänzend zu den Adress- und Kontaktdaten stellt der acceptIT Contacter wichtige Zusatzinformationen bereit. Außerdem ist eine Funktion zur Kontakt-Weiterleitung enthalten, die speziell für LIQUI MOLY realisiert wurde. Als sehr hilfreich stellt sich die integrierte Umkreissuche heraus, die mit einem Klick anzeigt, welche Kunden in der Nähe sind.

„acceptIT Contacter ist ein handliches Tool zur flexiblen Kontakt-Koordination, das für einen schnelleren, reibungslosen Informationsfluss sorgt,“ resümiert Niclas Kneer, Leiter Innendienst Vertrieb, die Vorteile für LIQUI MOLY.

Link zum vollständigen Anwenderbericht "acceptIT Contacter macht bei LIQUI MOLY Vertriebsdaten mobil" (PDF-Datei):

[https://www.accept-it.de/images/files/dokumente/Anwenderberichte/AWB\\_LiquiMoly.pdf](https://www.accept-it.de/images/files/dokumente/Anwenderberichte/AWB_LiquiMoly.pdf)

## Über acceptIT

acceptIT entwickelt maßgeschneiderte, prozessoptimierte Software-Lösungen für die strategischen Unternehmensbereiche Kommunikation, Information und Prozesse.

Die Schwerpunkte sind Prozess- und Workflow-Management, Software für Geschäftsanwendungen (z. B. CRM, Reisekostenmanagement, Social Business Solutions, Cloud-Solutions), E-Mail-Management, die Entwicklung von individuellen IT-Anwendungen sowie Supportdienstleistungen und den Betrieb von IBM Domino Infrastrukturen.

Als IBM Gold Business Partner ist acceptIT spezialisiert auf IBM Collaboration Solutions. In diesem Umfeld bietet acceptIT eine umfassende Beratungs-, Planungs-, Implementierungs- und Schulungs-Kompetenz, insbesondere auch für Anwendungen rund um IBM Connections bzw. IBM Connections Cloud.

Die acceptIT GmbH mit Sitz in Paderborn betreut als IBM Gold Business Partner mittelständische Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Geschäftsführer der acceptIT GmbH ist Stefan Lage.