



Pressemitteilung

salesfactory42 fördert soziale Kompetenz im Vertrieb

Münchner Salesforce- und Adobe-Partner entwickelt Software auf Basis der Methode "Structogram" und der CRM-Software Salesforce.com für die gezieltere Kundenansprache

München, 14. Dezember 2009 --- Der Münchner salesforce.com-Partner salesfactory42 gibt die Unterzeichnung eines Kooperationsvertrags mit der SalesLearning-Akademie, Lonngig, bekannt.

Durch diese Vereinbarung erhält salesfactory42 die exklusiven Rechte an der Nutzung der Methode "Structogram" für die persönlichkeitsorientierte Kundenansprache auf Basis der bewährten "Biostrukturanalyse" der Persönlichkeitsentwicklung für das Salesforce CRM-System. Diese Methode ist bereits in 14 Sprachen übersetzt worden, wird von über 4.000 Trainern weltweit trainiert und wurde unter anderem bei Kunden wie z.B. Fidelity, Siemens, Porsche, Volkswagen und Tchibo erfolgreich eingeführt.

Den Anwendern der CRM-Software salesforce.com wird salesfactory42 dieses methodische Vorgehen als Bestandteil seines Softwareportfolios im ersten Quartal 2010 zur Verfügung stellen.

Der Spezialist für CRM- und Projekt-Management auf Basis der Salesforce-Entwicklungsplattform Force.com und Adobe Air setzt bei seinen Lösungen auf hohe Motivation der Anwender durch ansprechende Visualisierung, Drag & Drop-Benutzeroberflächen und ausgereifte Bedienbarkeit (Usability). Mit dem Kooperationsvertrag hat salesfactory42 nun den Grundstein für die gemeinsame Entwicklung und Vermarktung einer Software zur Unterstützung der sozialen Kompetenz im Vertrieb gelegt.

Der Structogram-Ansatz erlaubt die methodische Beurteilung von Kunden auf der Basis eines Systems, das die menschliche Persönlichkeit als gewichtete Kombination dreier wesentlicher Dimensionen abbildet. Durch die Nutzung dieser Structogram-Darstellung für CRM-Software ermöglicht salesfactory42 die einfache Darstellung und Kommunikation der Typ-Ausrichtung von Kunden und Ansprechpartnern innerhalb von Vertriebs- oder Projektteams. So kann zum Beispiel der Vertriebsinnendienst einen zahlen- und sicherheitsorientierten Ansprechpartner sofort auf geeignete Weise ansprechen. Die dadurch erzielte höhere Professionalität beschleunigt Vertriebsprozesse und sorgt zugleich für mehr Kundenzufriedenheit.

Einschätzung des Kunden im gesamten Team nutzbar machen

"Geschäft wird immer noch von Menschen gemacht - selbst mit modernsten CRM-Systemen ", kommentiert Michael Frohn, General Manager von salesfactory42. "Dank der Kooperation mit der SalesLearning-Akademie reichern wir nun CRM-Software um eine wichtige soziale Komponente an. Denn das Structogram ermöglicht es, das Talent und die Menschen-kenntnis von Vertriebsmitarbeitern zur Einschätzung von Gesprächspartnern systematisiert und im gesamten Vertriebsteam zu nutzen."

Dieser Schritt von salesfactory42 in Richtung "social CRM" geht Hand in Hand mit der kürzlich von salesforce.com angekündigten Social-Software-Plattform Chatter. Mit Chatter reichert salesforce.com, der führende CRM-Anbieter auf SaaS-Basis (Software as a Service), seine eigenen Lösungen sowie die Module seiner Partner um Web-2.0-Funktionen für Social Collaboration an.

„Durch die Kooperation mit salesfactory42 erhöhen wir den Nutzwert von Seminaren deutlich. Wir können erstmalig soft skills (Menschliche Verhaltensweisen) in CRM-Systemen visuell so darstellen, dass die Kommunikation verschiedenster Persönlichkeiten dauerhaft funktioniert und für Unternehmen nutzbar macht!" freut sich Uwe Bürder, Geschäftsführer der SalesLearning-Akademie.

"Hierdurch wird die Kundenorientierung (E-Mails, Akquise, Service, Vertrieb etc.) deutlich erhöht und durch die Erfassung der Individualität jedes einzelnen Kunden die Kunden-zufriedenheit gestärkt. " ergänzt Michael Hilgert, ebenfalls Geschäftsführer der SalesLearning-Akademie.

salesfactory42 hat die exklusiven Rechte für die Verwendung der "Biostrukturanalyse" und der Methode "Structogram" mit der CRM-Software salesforce.com erworben.

Die erste Version der Structogram-orientierten Software wird im ersten Quartal 2010 erhältlich sein, Trainings zur Methode sind bereits bei der SalesLearning-Akademie (www.saleslearning.de oder www.structogram.de) verfügbar.

salesfactory42

salesfactory42 ist Spezialist für Projekt-Management- und Vertriebslösungen sowie Consulting im Cloud-Computing- und SaaS- (Software as a Service) Umfeld. Das modular aufgebaute, prozessoptimierte Software-Portfolio auf salesforce.com-Basis bietet sämtliche Bausteine für das effiziente Projektgeschäft: vom Web-Content-Management für Marketing und Akquise (content-fx) über das Customer-Relationship-Management für die Lead- und Opportunity-Bearbeitung (quote 2.0) bis zur zeit- und kostensparenden Projektabwicklung (project-fx). Besonderen Wert legt salesfactory42 auf höchste Qualität, Benutzerfreundlichkeit und ansprechendes Interface-Design. Der Branchenfokus liegt auf IT-Dienstleistern, Systemhäusern und der Hightech-Industrie. salesfactory42 ist Salesforce Consulting Partner, zudem Adobe Silver Solution Partner und Google Enterprise Partner.

Weitere Informationen unter www.salesfactory42.com

SalesLearning-Akademie

Die Aufgabe der Akademie ist die Entwicklung und Durchführung von Konzepten und Strategien auf Grundlage der Biostruktur-Analyse "Structogram" in den Bereichen:

- Vertriebsmarketing (Absatzförderung, Markenbildung)
- Mitarbeiterentwicklung (Assessment)
- Kundenbindung
- Teambildung
- Weiterbildung

Hierzu arbeitet die Akademie mit Trainern und Beratern zusammen, die über die jeweiligen Branchenkenntnisse und Trainerqualifikationen verfügen und bildet diese auch selbst aus.

Alleine in Deutschland stehen über das Deutsche Structogram Zentrum Büro Saarbrücken über 150 Trainer in einem Netzwerk zur Verfügung.

Weitere Informationen unter www.saleslearning.de

Ansprechpartner für die Presse:

salesfactory42
Michael Frohn
Geschäftsführer
Tel.: 089/878 06 76 - 42
Fax: 089/878 06 76 - 43
E-Mail: mfrohn@salesfactory42.com
Web: www.salesfactory42.com

Kontakt Daten zur Veröffentlichung:

salesfactory42
Rosenheimer Str. 145f
D-81671 München
Tel.: 089/878 06 76 - 0
Fax: 089/878 06 76 - 99
E-Mail: info@salesfactory42.com
Web: www.salesfactory42.com

Veröffentlichung honorarfrei, Bildmaterial auf Anfrage, Belegexemplar erbeten!