

Pressemitteilung

salesfactory42 fördert soziale Kompetenz im Vertrieb

Münchener 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-Partner salesfactory42 gibt die Unterzeichnung eines Kooperationsvertrags mit der SalesLearning-Akademie, Lonnig, bekannt. Durch diese Vereinbarung erhält salesfactory42 die Rechte an der Nutzung der Methode "Structogram" für die persönlichkeitsorientierte Kundenansprache auf Basis der bewährten "Biostrukturanalyse" der Persönlichkeitsentwicklung. Den Anwendern der CRM-Software Salesforce.com wird salesfactory42 dieses methodische Vorgehen als Bestandteil seines Softwareportfolios im ersten Quartal 2010 zur Verfügung zu 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 genetischen-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 bereichern wir nun CRM-Software um eine wichtige soziale Komponente an. Denn das Structogram ermöglicht es, das Talent von Vertriebsmitarbeitern zur Einschätzung von Gesprächspartnern systematisiert und im gesamten Vertriebsteam zu nutzen."

Dieser Schritt von salesfactory42 geht Hand in Hand mit der kürzlich von Salesforce.com angekündigten Social-Software-Plattform Chatter. Mit Chatter bereichert 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.

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

„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 Synchronisation verschiedenster Persönlichkeiten (Verhaltensgenetik) dauerhaft funktioniert und für Unternehmen nutzbar macht!

„Elektronisches visualisieren heißt operatives erkennen.“

Hierdurch wird die Kundenorientierung (E-Mails, Akquise, Service, Vertrieb etc.) deutlich erhöht und durch die Erfassung der Individualität jedes einzelnen Kunden die Kundenzufriedenheit gestärkt. “ sagen Michael Hilgert und Uwe Bürder, Entwickler der Methode und Geschäftsführer der SalesLearning-Akademie.



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) 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-fx) 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 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.

