

„Die BBO hat sich als zuverlässiger und kompetenter Partner erwiesen, der uns auch in herausfordernden Projektphasen konstruktiv zur Seite stand.“

Mandy Koebnik, Leiterin für CRM-Projekte und Unternehmenskultur, meetyoo conferencing GmbH



meetyoo conferencing GmbH

KONFERENZEN - MADE IN GERMANY!

- Dienstleister für Telefon- und Webkonferenzen sowie virtuelle Events
- Über 3.000 Kunden aus allen Branchen
- Mehr als 10 Mio. Konferenzminuten pro Monat
- Seit mehr als 10 Jahren TÜV-zertifiziert
- Gegründet: 1999
- Mitarbeiter: 60+
- Unternehmenszentrale: Berlin

Aufgabenstellung

- Ablösung des CRM-Moduls von Dynamics NAV
- Verbindung unterschiedlicher, vorhandener Komponenten mit dem CRM-System, um eine zentrale Arbeitsplattform für Vertrieb, Kundenservice und Marketing zu schaffen
- Einfache Kennzahlenanalysen für Vertrieb und Marketing
- *Quick Start* im Vertrieb mit den zentralen Funktionalitäten

Lösung

- Einführung von Microsoft Dynamics CRM mit lokaler Bereitstellung (on premises) für Vertrieb, Kundenservice und Marketing
- Einführung von Scribe als zentrale Schnittstellen-Software
- Schnittstelle zwischen Dynamics CRM und Dynamics NAV
- Schnittstelle zwischen Dynamics CRM und OTRS-Ticketing
- Schnittstelle zwischen Dynamics CRM und dem Intranet
- Web2Lead-Schnittstelle zur Internetseite
- Anbindung von Microsoft SharePoint und Exchange Server
- Datenmigration aus Dynamics NAV, OTRS Ticketing, Öffentlichem Postfach (Outlook), SharePoint-Dokumenten
- Anbindung der Telefonanlage über eine TAPI-Schnittstelle

Nutzen

- Durch die Verbindung sämtlicher relevanter Systeme und die Bündelung der Daten im CRM, steht den oben genannten Anwendergruppen heute eine zentrale Arbeitsplattform zur Verfügung, die Transparenz schafft und Zeit spart.
- Mit Dynamics CRM haben wir ein modernes, zukunftsfähiges CRM-System mit guter Skalierbarkeit, sodass wir uns ganz auf das Erreichen unserer Unternehmensziele konzentrieren können.