



# SugarCRM für Industrieunternehmen

Vertrieb in der modernen Fertigung heißt: Daten im Griff haben. SugarCRM macht aus ERP-Informationen umsetzbare Insights – für zusätzlichen Umsatz und stärkere Kundenbeziehungen.

## Lösen Sie Ihre größten Herausforderungen mit SugarCRM

### Mehr Wert aus Kundendaten ziehen

Industrieunternehmen haben große ERP-Systeme, welche Unmengen an Kunden- und Produktdaten speichern – aber nicht dafür gemacht sind, Einblicke in Historie, Verhalten und Präferenzen schnell nutzbar zu machen.

#### KEY FEATURES

- **Intelligentes Account Management:** Genau wissen, was jeder Kunde kauft – Lücken erkennen und gezielt Upsell anstoßen, ohne Datensuche.
- **Einfache Einführung:** Schnell eingerichtet und einsatzbereit; Prozesse verbinden, Oberfläche anpassen, Akzeptanz im Team erhöhen – für zufriedenere Kunden.
- **Produktkatalog-Integration:** Kategorien, Lebenszyklen, Herstellerbeziehungen, Bestände und Abhängigkeiten auf einen Blick.

#### WIE SUGARCRM HILFT

SugarCRM bindet Ihr ERP nahtlos an und führt Kunden-, Produkt- und Vertriebsdaten in einer Ansicht zusammen. Chancen, Gespräche und Account-Infos werden automatisch aufbereitet, damit Ihr Team sich auf den Kunden fokussieren kann.



**FAMO hat eine Vogelperspektive für alle  
Kunden gewonnen: mehr Transparenz, klare  
Ziele und stärkere Kundenbindung.**

## Jede Vertriebschance optimieren

Teams kämpfen um mehr Anteil am Umsatz – häufig fehlt der Überblick, wo Potenzial liegen bleibt, welche Kunden zu kippen drohen und wo die größten Chancen sind. Komplexe Abläufe machen den Abschluss unnötig schwer.

### KEY FEATURES

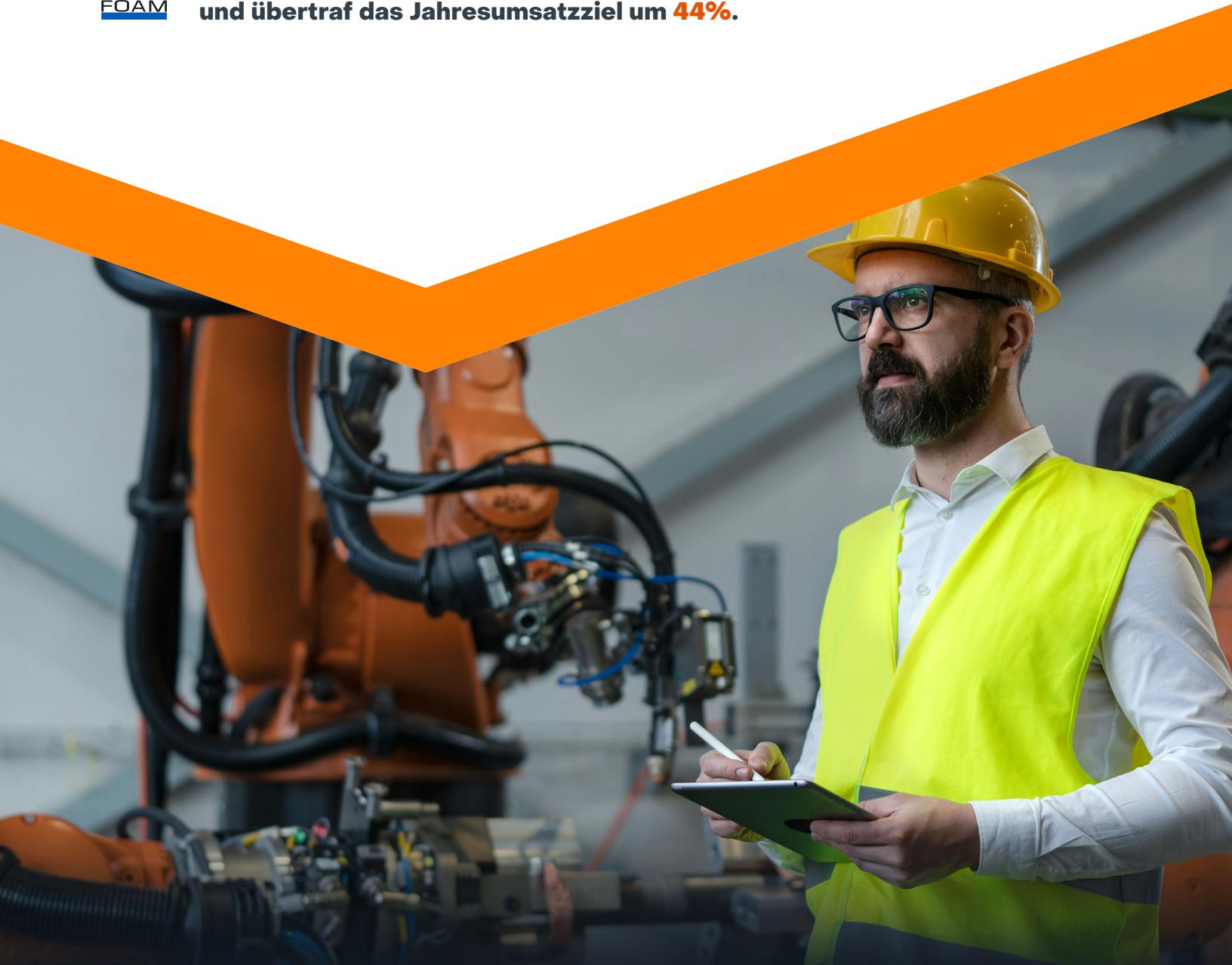
- **Guided Selling:** Klare Hinweise in Echtzeit führen durch komplexe Abläufe – jeder Kontakt sitzt, nichts geht verloren.
- **Account-Priorisierung:** Prognosen und Bewertungen zeigen Abschlusschancen und ungenutztes Potenzial, im Vergleich zu ähnlichen Kunden.
- **Risiko- & Kurzberichte:** Historie und Kaufverhalten auf einen Blick; früh erkennen, wo Umsätze nachlassen. Automatische Kunden-Kurzberichte für Termine.



**Creative Foam steigerte die Pipeline um 42% und übertraf das Jahresumsatzziel um 44%.**

### WIE SUGARCRM HILFT

SugarCRM priorisiert automatisch Leads, zeigt Lücken und verdeckte Potenziale und verbessert Team- und Gebietsleistung mit Workflows, die auf erfolgreichen Abschlüssen basieren.



## Informationen, wenn Sie sie brauchen

Von Marketing über Vertrieb bis zu Distribution & Service brauchen alle dieselben Fakten – und klare Next Steps. Diese Brücke fehlt vielen Industrieunternehmen.

### KEY FEATURES

- **Dashboards & Reporting:** Konfigurierbar für Rollen & Accounts – die wichtigsten Details und Trends sofort sichtbar.
- **Sofort-Alerts:** Relevante Chancen & Risiken im Moment ihres Entstehens – mit klaren Handlungsempfehlungen.
- **Service-Erfolg:** Reaktionszeiten, Servicezusagen (SLAs) und Teamleistung im Blick; vorausschauende Analysenzeichen Trends und warnen frühzeitig bei Abweichungen.



**Optibelt hat heute eine klare Sicht auf Pipeline und Accounts – weniger Listen, schnellere Entscheidungen, stärkerer Fokus auf Umsatz.**

### WIE SUGARCRM HILFT

SugarCRM macht alle relevanten Kundendaten sofort verfügbar und verständlich – für alle, die verkaufen, liefern und betreuen.

# Starten Sie noch heute mit SugarCRM.

[DEMO ANFORDERN](#)