
Der Intrexx Sales Manager: Das Schweizer Taschenmesser für den Vertrieb - Rechnungen, Mahnungen und Vertriebsaktivitäten webbasiert managen

Der neue „Intrexx Sales Manager“ von United Planet fasst die Themen CRM, Faktura, Mahnwesen und Artikelverwaltung zu einer einzigen Lösung zusammen. Die Erstellung von Rechnungen ist damit genauso komfortabel möglich, wie das Versenden von Mahnungen oder das Management von Vertriebsaktivitäten. Als erste Lösung auf dem Markt macht der Sales Manager darüber hinaus das komplette Belegmanagement jetzt auch mobil.

Freiburg, den 17. Juni 2010. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen wickeln ihr Belegmanagement auch heute noch sehr umständlich ab: Angebote und Rechnungen werden von den Mitarbeitern manuell in Excel erstellt, ausgedruckt und schließlich per Post an die Kunden verschickt - ein Vorgang, der nicht nur sehr fehleranfällig und unübersichtlich ist, sondern darüber hinaus äußerst zeitintensiv.

Damit macht der neue „Intrexx Sales Manager“ von United Planet nun Schluss. Egal, ob Anfragen, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine, Angebote, Rechnungen oder Gutschriften - mit dem Sales Manager können Unternehmen Belege aller Art sehr schnell und komfortabel erstellen. Der Sales Manager wird in einem Paket mit weiteren Applikationen wie einem CRM, einer Artikel- und Lieferantenverwaltung sowie einem leistungsstarken Aktivitäten- und Terminmanagement ausgeliefert, die in einem Unternehmensportal miteinander verknüpft werden. Dadurch wird die Lösung zu einem „Schweizer Taschenmesser“, das alle notwendigen Tools für ein umfassendes Vertriebsmanagement enthält.

Bei der Erstellung eines Belegs werden die Daten eines Kunden oder Interessenten ganz einfach aus der integrierten Kundenkartei und Artikeldaten aus der Artikelverwaltung übernommen. So wird in wenigen Schritten aus der Anfrage eines Interessenten ein Angebot und schließlich die fertige Rechnung.

Die Mitarbeiter im Außendienst können sogar mit ihrem BlackBerry oder iPhone auf die Belege eines Kunden zugreifen und sich dadurch noch auf dem Weg zum Kundengespräch umfassend informieren. Damit bietet der Intrexx Sales Manager das erste mobile Belegmanagement auf dem Markt.

Alle Belege können per Mausklick in ein PDF umgewandelt und ausgedruckt werden. Da der Intrexx Sales Manager webbasiert ist, ist es zudem möglich, Angebote direkt nach der Erstellung per eMail an den Kunden zu versenden. Die eMail-Adresse des Kunden wird dazu einfach aus der Kundenkartei übernommen. Damit spart das Unternehmen nicht nur das sonst fällige Porto, sondern sorgt darüber hinaus dafür, dass das Angebot den Kunden ohne Zeitverlust erreicht.

Die Erstellung von Belegen ist mit dem Werbeplaner von Intrexx verknüpft. Bereits bei der Erfassung einer Anfrage eines Interessenten kann festgehalten werden, durch welche konkrete Werbeaktion der Kunde auf das Unternehmen aufmerksam geworden ist. So erfährt der Unternehmer, welche Werbeaktion den besten Wirkungsgrad erzielt und kann seinen Etat gewinnbringender einsetzen.

Der Sales Manager verfügt zudem über ein integriertes Mahnwesen. Bei der Erstellung einer Rechnung gibt der zuständige Mitarbeiter ein Fälligkeitsdatum sowie ein eventuelles Kulanzdatum ein. Werden diese überschritten, erhält der Mitarbeiter automatisch eine Erinnerung und kann den Kunden umgehend auf den Zahlungsverzug hinweisen. Um dem zuständigen Mitarbeiter jederzeit einen umfassenden Überblick zu geben, beinhaltet der Intrexx Sales Manager außerdem zahlreiche Auswertungsmöglichkeiten. Diese umfassen unter anderem Umsatzstatistiken nach einzelnen Kunden oder Gebieten sowie Reports über Angebote, Aufträge und Rechnungen zu einzelnen Kunden.

Der Intrexx Sales Manager ist ab 125 Euro erhältlich. Weitere Informationen zum Sales Manager sowie eine kostenlose Live-Demo finden Interessierte unter www.intrexx.com/sales-manager.

Über United Planet

Das deutsche Softwareunternehmen United Planet gehört mit über 2.000 Installationen und mehr als 250.000 User-Lizenzen seiner Portalsoftware Intrexx allein im deutschsprachigen Raum sowie mehr als 100.000 erfolgreich implementierten Webapplikationen zu den Marktführern im Segment der mittelständischen Wirtschaft, den öffentlichen Verwaltungen und Organisationen. Als einer von wenigen Herstellern hat sich United Planet auf die Entwicklung und den Vertrieb von Portalsoftware spezialisiert. Gegründet wurde das heute international agierende Unternehmen 1998 von Axel Wessendorf, dem Gründer der Freiburger Softwarefirma Lexware. Seine Erfahrung aus dem Aufbau eines der erfolgreichsten Softwarehäuser Europas und die von ihm für beide Unternehmen entwickelte Philosophie einer einfach bedienbaren und kostengünstigen Software-Lösung für komplexe Themen bilden die Basis für den Erfolg von United Planet.

Mit seiner mehrfach ausgezeichneten branchenneutralen Standardsoftware Intrexx lassen sich Webapplikationen, Intranets und Enterprise Portale mit modernsten Funktionalitäten deutlich schneller erstellen als mit vergleichbaren Werkzeugen. Die javabasierende Software ist plattformunabhängig und läuft unter Windows genauso wie unter Linux oder Sun Solaris. Verschiedene Business Adapter sorgen dafür, dass Fremddaten aus Lotus Notes sowie ERP-Lösungen (z.B. SAP) problemlos in das Portal integriert werden können. Ein Office-Adapter ermöglicht es darüber hinaus, Dokumente zu organisieren, ohne den Microsoft SharePoint Server (MOSS) einsetzen zu müssen. Zahlreiche fertig verfügbare Lösungen zum Qualitäts-, Dokumenten- und Prozessmanagement helfen den Unternehmen dabei, ihre internen Arbeitsabläufe zu optimieren. Mehrere tausend Unternehmen in ganz Europa optimieren bereits ihre Geschäftsprozesse mit Intrexx und profitieren damit von immensen Kostensenkungen.

Weitere Informationen unter www.unitedplanet.com

Ansprechpartner:

United Planet GmbH
Dirk Müller
Telefon: +49 (0) 761 / 20703-318
eMail: dirk.mueller@unitedplanet.com
Schnewlinstraße 2
D-79098 Freiburg
www.unitedplanet.com