"Mit der Sales App steuern wir unsere Marktbearbeitung."

Die Anforderung: Die Gribi AG wünschte sich eine verbesserte Steuerung ihrer Verkaufsprozesse. Die Lösung: Bereitstellung einer Sales App mit Salesforce innerhalb weniger Wochen. Gribi-COO Joël Mory schaut mit Elvadata CDO Roland Burger auf die letzten Monate zurück.



Roland Burger: Joël, wie seid ihr eigentlich auf Elvadata aufmerksam geworden?
Joël Mory: Wir suchten nach einem passenden CRM-System und landeten irgendwann bei Salesforce und schliesslich automatisch bei Elvadata.
RB: Wie seid ihr auf Salesforce aufmerksam geworden?
JM: Wir suchten vor allem eine effiziente und sichere Cloud-Plattform. Und ein Tool, mit dem wir unsere Verkaufsprozesse besser steuern konnten.
RB: Welche Ziele habt ihr euch in erster Linie gesetzt?



JM: Wir strebten eine einfache Analyse unserer Verkaufsziele an – diese müssen jederzeit von uns gesteuert und einfach bearbeitet werden können. Ausserdem wünschten wir uns eine übersichtliche Dokumentation unserer Verkaufsinteraktionen wie Besuchertermine, Anrufe usw. Wichtig ist ausserdem, dass sie im relevanten Kontext erfassbar und stets einsehbar sind.

RB: Wie hast du die Implementierung persönlich erlebt?
JM: Nachdem wir die Anforderungen gemeinsam definierten, übernahm Elvadata für die Bereitstellung der App jederzeit den Lead. Wir konnten uns deshalb auf alle Details und die kritische Fragestellung konzentrieren.

"Die neue Sales App ermöglicht uns eine fokussierte und effiziente Marktbearbeitung – dies hilft uns im täglichen Verkaufsprozess."

Mirco Knedel, Head of Sales, Gribi AG

RB: Wurde das Plansoll schliesslich erfüllt?
JM: Vollumfänglich. Die Daten werden nun mit dem ERP-System abgeglichen, die Verkaufsprozesse über Reports und Dashboards gesteuert und die Sales App funktioniert bis heute absolut zuverlässig. Ausserdem konnten wir sowohl den Zeit- und den Budgetplan einhalten.
RB: Was hat dich am meisten beeindruckt?
JM: Dass die App problemlos mit neuen Anforderungen ergänzt werden kann. Bedürfnisse von der Verkaufsfront, wie zeitnahe Umsatzdaten und Produktdaten konnten wir auch dank schlanker Strukturen kosteneffizient und schnell implementieren.
RB: Wie setzt ihr die Sales App im Alltag ein?
JM: Primär im Verkaufsprozess – sie wird vom Aussendienst über das Back Office bis ins Management verwendet.

Gribi AG in Belp ist ein Handelsunternehmen für Medizinalbedarf. Es beliefert institutionelle Kunden wie Spitäler oder Alters- und Pflegeheime mit über 3000 führenden Markenprodukten für den Spital-, Heim- sowie Pflegebedarf.