

SuperOffice CASE STORY: Bosch Rexroth B.V.

“Met SuperOffice CRM krijgen wij een uniform klantbeeld”

Bosch Rexroth bedenkt, ontwikkelt en bouwt complete oplossingen op basis van zowel hydraulische, pneumatische, elektrische als mechanische componenten uit het Rexroth programma. Kortom: The Drive & Control Company!

Erwin Mense, Business Unit Manager, Bosch Rexroth B.V.

De Uitdagingen

Onze verkooporganisatie bestaat uit een groot aantal accountmanagers. Die moeten met elkaar kunnen communiceren, want er zijn bedrijven die verschillende producten gebruiken. Een uniform klantenbeeld is essentieel als je samen dezelfde relatie optimaal wilt bedienen. Maar SuperOffice was voor ons ook een belangrijk middel, waarmee we synergie konden bereiken. Je kijkt met zijn allen naar dezelfde klantenkaart en dat betekent dat de hydrauliekman de pneumatische man meeneemt op klantbezoek, als hij ziet dat er voor die afdeling ook kansen en mogelijkheden liggen.

De Oplossing

SuperOffice stelt ons in staat om die actieve marktwerking te realiseren. Aanpassingen van de processen is binnen SuperOffice snel te realiseren. Ook hebben we SuperOffice geïntegreerd met onze back-office applicatie SAP R3. Die koppeling is belangrijk, want je hebt direct inzicht in de financiële informatie. Tevens is door synchronisatie van NAW gegevens de data consistent. In steeds meer landen waar Bosch Rexroth actief is, wordt SuperOffice nu gebruikt.

De Resultaten

De grootste winst zit in de sterk verbeterde samenwerking binnen verkoop. Cross- en up-selling potentieel bij klanten is zichtbaar gemaakt. Ons account management is zichtbaar versterkt. Het denken in doelgroepen en marktsegmenten bij verkoopacties zoals vakbeurzen en incentives is nu de standaard geworden. Kortom onze marktwerking en klantoriëntatie is op een hoger plan gebracht.

Erwin Mense, Business Unit Manager, Bosch Rexroth B.V.: “De investering in SuperOffice heeft zichzelf terugbetaald, daar is binnen de gehele organisatie geen twijfel over mogelijk”.

De voordelen voor Bosch Rexroth B.V.

- Verbeterde samenwerking tussen sales afdelingen
- Toegenomen cross- en upselling potentieel door beter klantbeeld
- Marktwerking en klantoriëntatie is op een hoger plan gebracht