

"Mit der Sales App steuern wir unsere Marktbearbeitung."

Die Anforderung: Die Gribi AG Belp 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: Wieso habt ihr euch für Salesforce entschieden?

JM: Unser Verkaufsteam suchte eine im Markt etablierte und zuverlässige Cloud-Plattform. Und ein Tool, mit dem die Kollegen ihre Verkaufsprozesse besser steuern konnten.

RB: Welche Ziele habt ihr euch in erster Linie gesetzt?

JM: Unser Verkaufsteam strebte eine einfache Analyse unserer Verkaufsziele an. Diese müssen jederzeit gesteuert und einfach bearbeitet werden können. Ausserdem wünschten sich die Kollegen eine übersichtliche Dokumentation der 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 definiert hatten, übernahm Elvadata für die Bereitstellung der App 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 Belp

RB: Wurde das Plansoll schliesslich erfüllt?

JM: Die Daten werden nun mit dem ERP-System abgeglichen, die Verkaufsprozesse über Reports und Dashboards gesteuert. Die Sales App funktioniert bis heute sehr zuverlässig. Ausserdem konnten wir den Zeitplan einhalten.

RB: Was hat dich am meisten beeindruckt?

JM: Die Flexibilität und der Pragmatismus von Elvadata bei der Umsetzung kurzfristiger Änderungen. Bedürfnisse von der Verkaufsfront, wie zeitnahe Umsatzdaten, und Produktdaten konnten wir auch dank schlanker Strukturen kosteneffizient und schnell implementieren.

Gribi AG in Belp ist ein Handelsunternehmen für Medizinalbedarf. Es beliefert den Schweizerischen Gesundheitsmarkt mit über 10'000 führenden Markenprodukten für den Spital-, Heim- sowie Pflegebedarf.