

# DATALOGIC SETZT AUF SALESFORCE ALS NEUES CRM

Datalogic hat eine maßgeschneiderte Version der Sales Cloud salesforce.com implementiert. Alle Datalogic Abteilungen und Niederlassungen greifen nun auf ein globales CRM-System zu, das den Vertrieb in seinen Aktivitäten unterstützt und gleichzeitig für höheren Kundenservice und leistungsstarkes Leadmanagement sorgt.

"Die Sales Cloud ermöglicht dem gesamten Datalogic Team eine noch engere Verlinkung mit unseren Kunden, gleichzeitig verbessern wir unsere Reaktionszeiten, indem wir die Vorteile des Systems voll ausnutzen." Bill Parnell, CEO von Datalogic Mobile und Datalogic Scanning.

Mit der Force.com Plattform nutzt Datalogic eine bewährte Unternehmensplattform für Geschäftsapplikationen innerhalb der Cloud. Kontakthistorien, Event- und Aktivitätendaten, Tech-Support Cases, Marketing Kampagnen und Verkaufschancen wurden an die globalen Bedürfnisse angepasst um jeder Abteilung und jedem Mitarbeiter ein effizientes System an die Hand zu geben. Noch für dieses Jahr plant Datalogic die Ausweitung der CRM-Nutzergruppen und die Integration in das bestehende ERP-System.