

# Vergleich der Top CRM-Systeme für Dein Unternehmen\*

Kategorie	Zoho CRM	Salesforce CRM	Hubspot CRM	Microsoft Dynamics 365 CRM	Pipedrive CRM	Freshworks CRM
<b>Zielgruppe</b>	Unternehmen jeder Größe	Mittelgroße bis große Unternehmen	Kleine und mittelgroße Unternehmen, Start-ups	Mittelgroße bis große Unternehmen	Kleinere Vertriebs-Teams	Spezialisierte Unternehmen
<b>Hauptfunktion</b>	Lead-Management, Vertriebsautomatisierung, Berichterstellung	Vertriebs-, Marketing- und Service-Module, KI-gestützt	Vertriebs- und Marketing-Tools, kostenlose Basisversion	Vertriebs- und Marketingautomatisierung, Datenanalyse, KI	Visuelle Pipeline-Verwaltung, Verkaufschancen-Management	Unternehmen mit branchenspezifischen Anforderungen
<b>Automatisierung</b>	Umfangreiche Automatisierungsmöglichkeiten	Sehr starke Automatisierung, KI (Einstein AI)	Grundlegende Automatisierung, einfach zu bedienen	Starke Automatisierungs- und Analyse-möglichkeiten	Grundlegende Automatisierung	Branchenspezifische Automatisierung
<b>KI-Unterstützung</b>	Keine spezialisierte KI	Sehr stark (Einstein AI)	Ja (Breeze KI)	Sehr stark (Copilot AI)	Keine spezialisierte KI	Freddy AI
<b>Integration</b>	Integriert sich gut mit Zoho-Tools und externen Marketing-Tools (z.B. Mailchimp, Google Ads, Social Media).	Umfangreiche Integrationen, darunter ERP-Systeme, E-Mail-Tools, Social Media, Drittanbieter-Apps (über AppExchange).	Nahtlose Integration mit HubSpot- Ökosystem (Marketing, Sales, Service), zusätzlich API für weitere Drittanbieter-Integrationen.	Tiefgehende Integration mit Microsoft-Produkten (Office 365, Teams, Power BI), ERP-Systemen und Drittanbieter-Tools.	Guter Support für Vertriebstools, Google Workspace, E-Mail-Programme und API-Integration für externe Systeme.	Sehr gute Integration in branchenspezifische Tools, ERP-Systeme und maßgeschneiderte Lösungen für unterschiedliche Industrien.
<b>Anpassbarkeit</b>	Hohe Anpassbarkeit	Sehr hohe Anpassbarkeit	Begrenzte Anpassbarkeit	Sehr anpassbar	Einfache Anpassbarkeit	Sehr anpassbar
<b>Benutzerfreundlichkeit</b>	Intuitive Benutzeroberfläche, einfach zu erlernen	Komplex, aber sehr leistungsfähig; steilere Lernkurve	Sehr benutzerfreundlich, ideal für CRM-Einsteiger	Nahtlose Integration erleichtert die Nutzung für Microsoft-Nutzer.	Sehr benutzerfreundlich, fokussiert auf visuelle Pipeline-Verwaltung	Benutzerfreundliche Oberfläche, einfach zu konfigurieren
<b>Mobile Nutzung</b>	Gut entwickelte mobile Apps für iOS und Android	Umfassende mobile Anwendungen mit Offline-Funktionalität	Gut entwickelte mobile Apps mit den meisten Desktop-Funktionen	Gute mobile Apps, besonders stark in der Integration mit anderen Microsoft-Diensten	Gut entwickelte mobile Apps mit Fokus auf Vertriebsaktivitäten	Mobile Apps verfügbar mit den meisten Kernfunktionen

\*Die in dieser Übersicht enthaltenen Informationen wurden sorgfältig recherchiert. Dennoch können sich Produktdetails und Angebote ändern, weshalb wir keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben übernehmen. Wir empfehlen, vor einer endgültigen Entscheidung die jeweiligen Anbieter-Websites zu konsultieren.

## Die infinitas GmbH

Die infinitas GmbH entwickelt und implementiert für große sowie mittelständische Unternehmen maßgeschneiderte CRM-Lösungen. Als zertifizierter Microsoft Partner mit den Kompetenzen für Customer-Relationship-Management und Cloud Business Applications von Microsoft begleiten wir seit Jahren erfolgreich Kunden mit den unterschiedlichsten Anforderungen durch die komplette IT-Prozesskette und stehen ihnen mit individueller Beratung, Implementierung und Customizing zur Seite.

Mit unserem 360°-Ansatz entwickeln wir für unsere Kunden intelligente End-to-End Prozesse für eine erfolgreiche und digitalisierte Customer Journey von der ersten Leadgenerierung bis zur nachhaltigen Kundenzufriedenheit.

## Kurzüberblick

-  1999 gegründet
-  Standort Hannover, deutschlandweit tätig
-  Geschäftsführung Kerstin und Jens Wemheuer
-  Microsoft Partner
-  Entwicklung und Implementierung von maßgeschneiderten CRM-Lösungen

## Wir beraten Sie gerne!



### Andreas Rosenbauer

Vertriebsleitung

Mobil: +49 151 162 370 01

E-Mail: [andreas.rosenbauer@infinitas.de](mailto:andreas.rosenbauer@infinitas.de)

[Book a Meeting →](#)



### Frauke Müller

Beratung CRM

Mobil: +49 176 116 515 62

E-Mail: [frauke.mueller@infinitas.de](mailto:frauke.mueller@infinitas.de)

## Unsere Leistungen

-  Beratung
-  Implementierung
-  Customizing
-  Schulung
-  Support
-  Integration