

Microsoft Dynamics 365 Sales

Ein ganzheitliches und nachhaltiges Kundenmanagement begeistert Kunden und sichert langfristige Vorteile gegenüber dem Wettbewerb.

Innovative CRM-Systeme unterstützen Vertriebsteams in diesem Prozess. Sie bieten mittels intelligenter Funktionen und Automatisierungen standortunabhängigen Zugriff auf alle Daten und Informationen für zielgerichtete und effiziente Vertriebsaktivitäten. Unternehmen bauen damit eine nahtlose Customer Journey für ihre Kunden auf.

Vom Erstkontakt bis über den Verkauf hinaus, steigern sie die Kundenzufriedenheit und sichern sich das Unternehmenswachstum.

Vertriebsteams benötigen für eine effektive Unterstützung dieser zielgerichteten Vertriebsaktivitäten mehr als nur eine herkömmliche Vertriebsautomatisierung. Microsoft bietet mit seiner Sales-Applikation die vollständige Lösung an.

Microsoft Dynamics 365 Sales

ist die flexible und anpassbare CRM-Lösung, die engagierte Vertriebsteams den Support bietet, moderne Verkaufstechniken erfolgreich umzusetzen. Die innovative Software basiert auf einem vorkonfigurierten, intelligenten System, das unmittelbar einsatzbar ist und jederzeit an die Bedingungen und Anforderungen eines Unternehmens angepasst werden kann. Ein skalierbares System, das mit dem Erfolg der Unternehmen mitwachsen kann.

Vertriebsproduktivität steigern,

Verkaufschancen erkennen, Ressourcen optimal einsetzen und den Kunden zum richtigen Zeitpunkt kontaktieren

Vertriebsprozesse analysieren,

automatisieren und optimieren

Umsätze steigern

durch vereinfachtes Cross- und Up-Selling (auf Basis datengestützter Entscheidungen (KI))



360 Grad Überblick

auf Vertriebspipeline, Kontakte und Opportunities erhalten, Reporting und Analyse vereinfachen

Kundenbindung und -zufriedenheit

erhöhen durch vereinfachte Kunden-Kommunikation

Transparenz im Team

bieten sowie Datensilos vermeiden

Microsoft Dynamics 365 Sales

In der Applikation Sales werden alle Aktivitäten, Kundeninformationen, sämtliche Interaktionen, Dokumente und Geschäftsprozesse rund um den Kunden abgebildet. Die 360°-Kundenübersicht unterstützt die Vertriebsmitarbeiter bei ihrer täglichen Arbeit. Mittels der systematisierten Planung und Umsetzung werden Prozesse verbessert und damit nachhaltig die Vertriebsperformance und -produktivität gesteigert.

Die skalierbare Software-Lösung wächst mit den Anforderungen von Unternehmen mit.

Funktionen

Dashboards	Verkaufschancen	Preislisten
Aktivitäten	Angebote	Marketinglisten
Firmen	Aufträge	Schnellkampagnen
Kontakte	Rechnungen	Ziele
Leads	Produkte	Berichte

Ihre Vorteile

- ✓ **Verkürzte Verkaufszyklen** durch weniger Verwaltungsaufgaben und mehr Zeit für gezielte Kundenkommunikation.
- ✓ Optimierung der **Vertriebsplanung** und Prognosegenauigkeit, Förderung der **Transparenz** durch Momentaufnahmen und Deal-Flow-Visualisierung für die Verfolgung und Analyse von Pipeline-Änderungen.
- ✓ **Transparenz** und Überblick über alle Kundenkontaktpunkte in einem System für eine bessere Kundenbindung / -zufriedenheit.
- ✓ **Vollintegrierte Business Intelligence-Lösung** zur Unterstützung von datengestützten Analysen und Entscheidungen, einfache Identifikation neuer Kundenbedürfnisse, Wettbewerbsdynamiken und Markttrends durch KI-gesteuerte Insights.
- ✓ **Aktive Unterstützung** von Vertriebsmitarbeitern durch den Einsatz von KI und prädiktiver Bewertung für eine leichtere Priorisierung von Verkaufsaktivitäten.
- ✓ **Erhöhte Vertriebsproduktivität** durch standardisierte Automatisierungen und Workflows.
- ✓ **Einfache Implementierung** durch vorkonfigurierten Vertriebs- und KI-Anwendungen und **benutzerfreundliche Anwendung** in der vertrauten Office 365-Umgebung.
- ✓ **Individuell und einfach anpassbar** mithilfe der Power Plattform. Die Low-Code / No-Code Entwicklungsumgebung ermöglicht einfache Anpassungen. Weitere individuelle Anpassungen können mit Standardprogrammiersprachen vorgenommen werden.
- ✓ **Optimierung der täglichen Workflows** mit Power Automate. Ohne Programmierkenntnisse können applikationsübergreifende Workflows mithilfe von Standard-Connectoren einfach konfiguriert werden.
- ✓ Office 365 und Dynamics 365 – das **perfekte Zusammenspiel**. Vertraute Tools und Applikationen wie Outlook, Teams, Excel und SharePoint lassen sich nativ integrieren.
- ✓ **Remote Arbeiten an Geschäftsabschlüssen**, standortunabhängiger Zugriff auf alle Kundeninformationen und -unterlagen, auch unterwegs anwendbar mit der **Mobile App**.
- ✓ Einfache Verwaltung von Social-Media-Kontakten durch die **Integration von LinkedIn Sales Navigator**.

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.

Kontaktieren Sie uns – Wir beraten Sie gerne!



Andreas Rosenbauer
Vertriebsleitung

Mobil: +49 151 162 370 01
E-Mail: andreas.rosenbauer@infinitas.de

[Book a Meeting →](#)



Frauke Müller
Beratung CRM

Mobil: +49 176 116 515 62
E-Mail: frauke.mueller@infinitas.de

Kurzüberblick



1999 gegründet



Standort Hannover, deutschlandweit tätig



Geschäftsführung Kerstin und Jens Wemheuer



Über 40 festangestellte Mitarbeiter



Microsoft Partner



Entwicklung und Implementierung von maßgeschneiderten CRM-Lösungen

Unsere Leistungen



Beratung



Schulung



Implementierung



Support



Customizing



Integration