

„Die Migration auf Microsoft Dynamics 365 in Kombination mit dem Gang in die Microsoft Cloud eröffnet uns neue Möglichkeiten in der Nutzung unseres CRM. BBO als unser Partner hat uns bewiesen, dass solche Vorhaben auch „in time & budget“ gelingen können.“

Martina Ams, Projektleitung, SeeTec GmbH



Unternehmen

- Führender Anbieter von Videomanagement-Software in Europa
- 1996 als Errichterbetrieb für Sicherheitstechnik gegründet
- ca. 100 Mitarbeiter/innen
- Vertriebs- /Serviceniederlassungen in der Schweiz, Österreich, Frankreich, Schweden, Italien, Spanien, Türkei und Großbritannien
- Zusammenarbeit mit B.i.TEAM und BBO seit 2012

Aufgabenstellung

- Verbesserung der Akzeptanz für das CRM-System bei SeeTec
- Mit dem CRM mehr Nutzen für das Unternehmen generieren
- Vermeidung von Mehrarbeit durch Doppeleingaben im CRM- und ERP-System
- Datenhaltung in einer sicheren Cloud-Umgebung
- Wechsel mit den Lizenzen auf ein flexibles Miet-Modell

Lösung

- Einführung von Microsoft Dynamics 365 for Sales
- Erstellung individueller Systemerweiterungen im CRM-System
- Migration aller Daten in die Microsoft-Cloud
- Integration von Dynamics NAV und Dynamics 365
- Integration von Office 365 (SharePoint, Exchange)
- Einführung der neuen CRM-App für Microsoft Outlook
- Einrichtung der mobilen Apps für den Vertriebsaußendienst

Nutzen

- Mehr Akzeptanz und Motivation durch die optimale Integration aller Systeme und eine vorbildliche Usability
- Zeitersparnis durch mehr Effizienz in abteilungsübergreifenden Arbeiten
- Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst durch den Einsatz der mobilen Apps