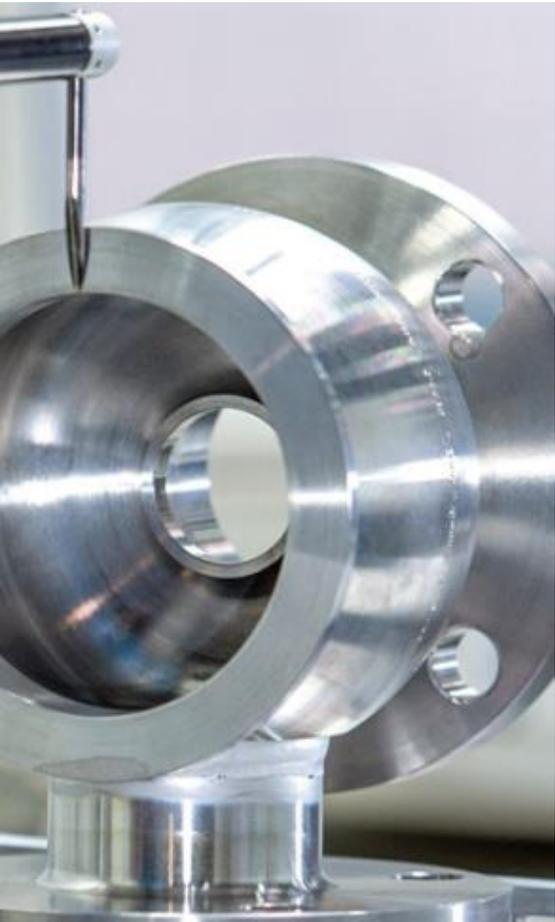




# LESER GmbH & Co. KG



D-20537 Hamburg



ca. 1050 Mitarbeiter



www.leser.com



Maschinen-/  
Anlagenbau



ca. 110 Mio. €



## Unternehmen

LESER ist der größte Hersteller von Sicherheitsventilen in Europa und eines der führenden Unternehmen in seiner Branche weltweit. An vier Standorten produziert das Unternehmen 9 Produktgruppen mit über 2 Mio. Konfigurationen für alle industriellen Anwendungen am globalen Markt.



## Ausgangssituation

Das Unternehmen wollte seine internen und externen Prozesse optimieren und international vereinheitlichen. Reaktionszeiten zum Kunden sowie die interne Kommunikation zwischen Innen- & Außendienst sollten verbessert, und dabei insbesondere das hohe E-Mail-Aufkommen reduziert werden.



## Transformation B4B

- 360°-Kundensicht: wertvolle Kundenpotenziale werden effizient erkannt und genutzt.
- Ticketpriorisierung für mehr Effizienz
- Strategischer Vertrieb: valide Kennzahlen als wertvolle Entscheidungshilfe.

## Lösungen

SAP Sales Cloud

User

> 250

PT

80

## Highlights

In Zusammenarbeit mit dem Kunden wurde der SAP Standard für Tickets über Entwicklungen weiter optimiert

SAP Sales Cloud ermöglicht uns eine einfache Kommunikation zwischen Innen- und Außendienst sowie die Minimierung von Mail-Verkehr im Vertrieb. Vertriebsaktivitäten werden einfach verbunden und alle Steuerungsgrößen des Vertriebs laufen in einem System zusammen.

- Dipl.-Ing. Tobias Lilienthal,  
Head Of Sales Operations