



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