lead & conduct digital !

CRM-SALES-CONSULTING

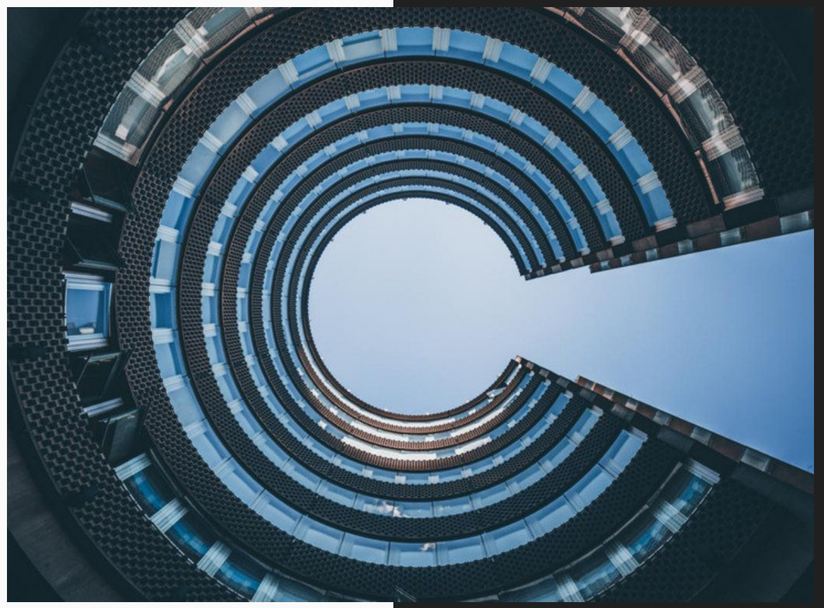
salesforce consulting partner

Different Approach

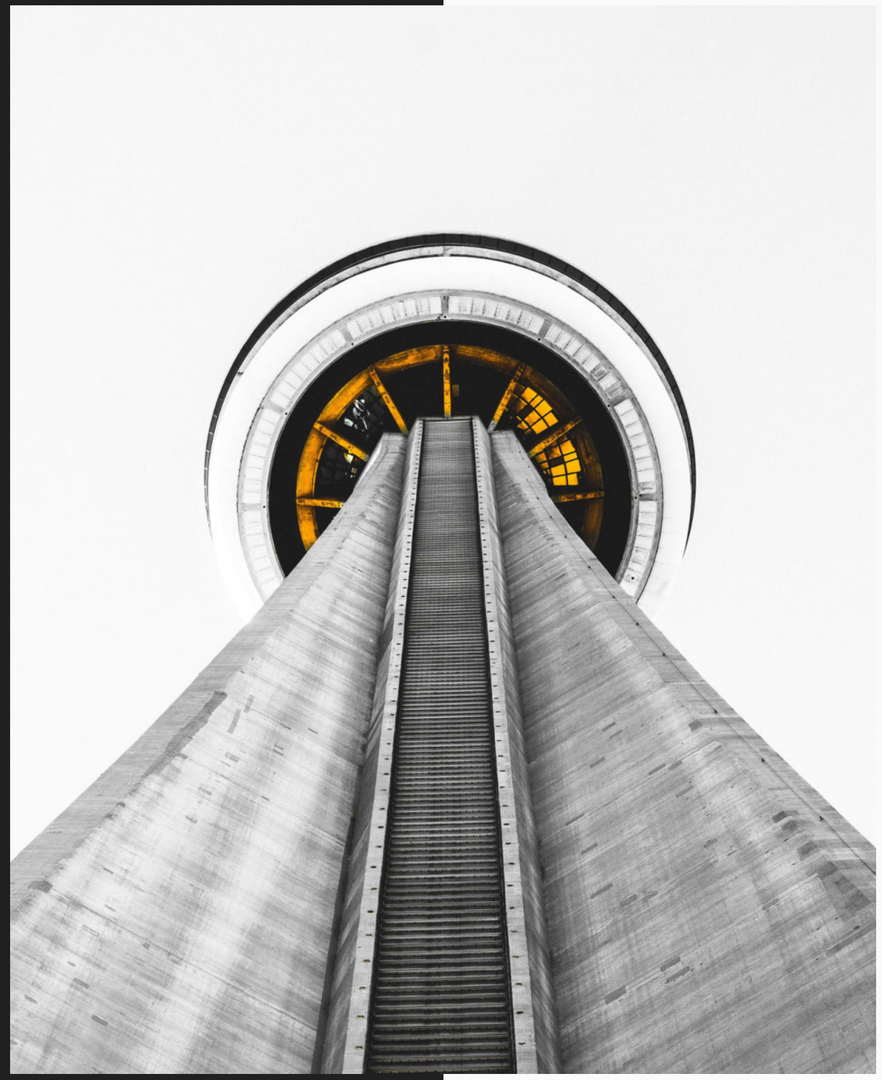
Wir haben scharfe Ideen

Klaus Schwab, Gründer und Vorsitzender des Weltwirtschaftsforums, beschreibt in seinem neuen Buch „The Fourth Industrial Revolution“ die bereits begonnene Revolution als einen Weg, der eine Vielzahl andauernder und bevorstehender Veränderungen in den Systemen mit sich bringt, die uns umgeben, und von denen wir unmittelbar betroffen sind – und das fast täglich. Die drei Schlüsselfaktoren hierbei sind **Geschwindigkeit, Breite und Tiefe sowie die Wirkung auf unsere Systeme**.

Die Digitalisierung ist dabei der wesentliche Treiber für Veränderungen. „Change“ wird damit Alltag und nicht mehr Ausnahme sein – und das, obwohl die Masse an Change-Projekten in Unternehmen scheitern, weil die betroffenen Mitarbeiter nicht mitkommen oder nicht mehr mitkommen wollen. Leider passiert dies zumeist auch an den unmittelbaren Schnittstellen zu den Kunden: in den Vertriebsbereichen; mit gravierenden Auswirkungen für alle Beteiligten. Und deshalb setzen wir genau dort mit unserer digitale Gruppe an, weil wir eine bessere Idee davon haben, warum und wie Veränderungen aktiv zu gestalten sind.



Lernen Sie uns kennen - wir freuen uns auf Sie!



Kurzer Überblick

What we're covering today

Our Company - 1st glance

Unsere Philosophie

Unser Salesforce-Leistungsvermögen

Unsere Gewinnerzeuger & Mehrwerte

Sales-Projektion

Neuste Salesforce-Features

Consulting-Team

Erreichbarkeiten

Unsere Grundüberzeugung

Chancen passieren nicht einfach. Wir müssen sie entwickeln.

Our Company – *at a first glance*

MISSION

Organisatorische & technische
„Change-Sherpas“
für CRM-Plattform-Lösungen

VISION

Wir erschaffen
bessere CRM-Veränderungen
für viele Unternehmensbereiche

UNSERE WERTE

- Menschen respektieren
- Kundenerfolg
- Innovation und Leidenschaft
- Achtsamkeit
- Gemeinnützigkeit
- Spaß an der Arbeit

Unsere Philosophie

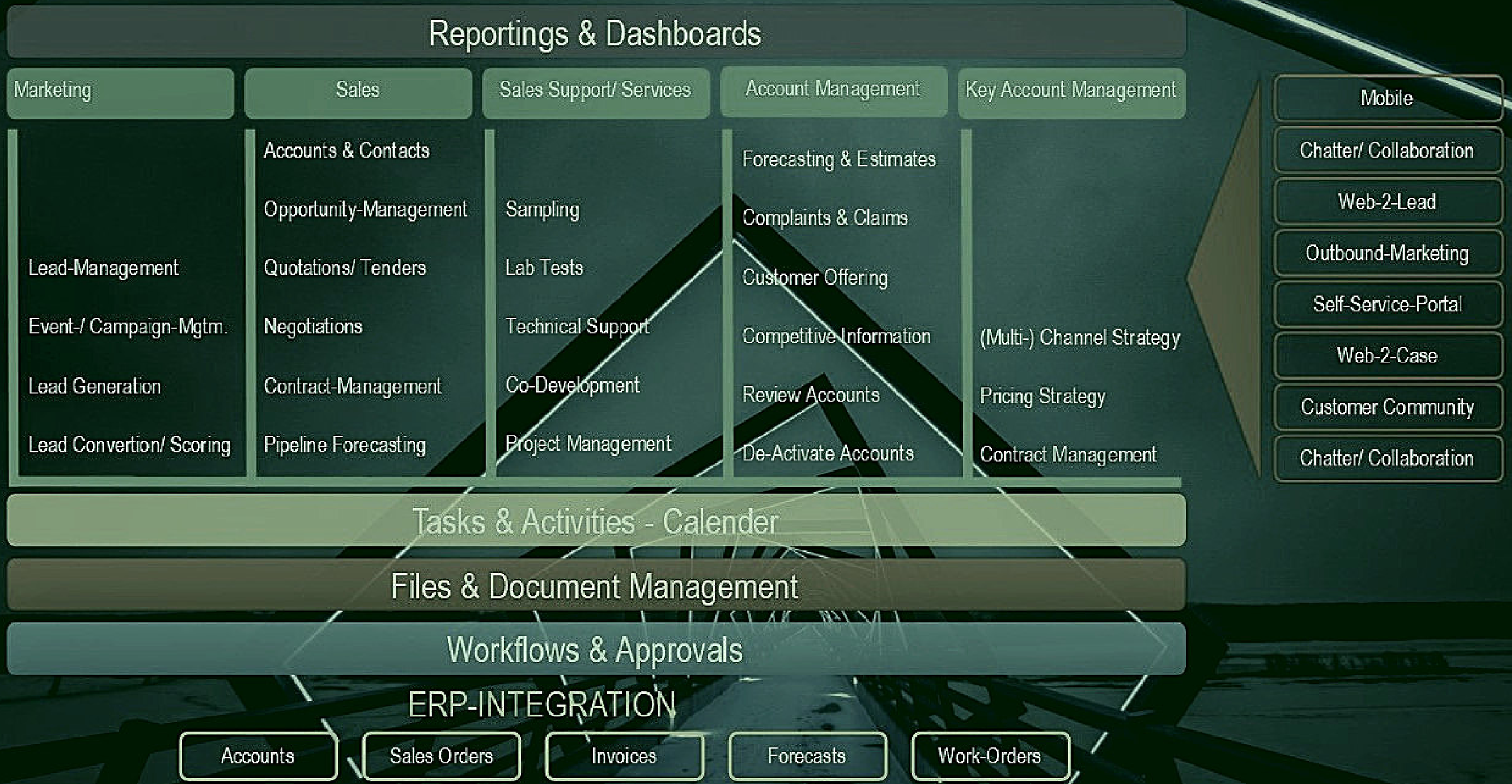
WAS UNS BEWEGT

Wir transformieren das Customer Relationship Management mit hochwertigen plattformgetriebenen Lösungen zu kunden- und marktorientierten Kraftzentren.

- Entwickeln überzeugender Visionen und Zielfotos
- Erhöhen das Engagement für Innovation und intelligenter Veränderungsführung
- Fokus dazu auf Kunden- und Marktbedürfnisse als gemeinsame Ziele
- Dynamische Aktivierung der organisatorischen Fähigkeiten in voller Breite und Tiefe
- Fördern der Widerstandsfähigkeit
- Wir schaffen dadurch eine Kultur des Wandels, um diese zu leben.

Für diese Gipfelbesteigungen schultern wir als **Change-Sherpas** für CRM-Plattform-Lösungen in Deutschland die Lasten unserer Kunden und begleiten sie bei der Bewältigung der dabei auftretenden Barrieren und Herausforderungen. Dadurch schaffen wir eine Kultur des Wandels, um diese zu leben.

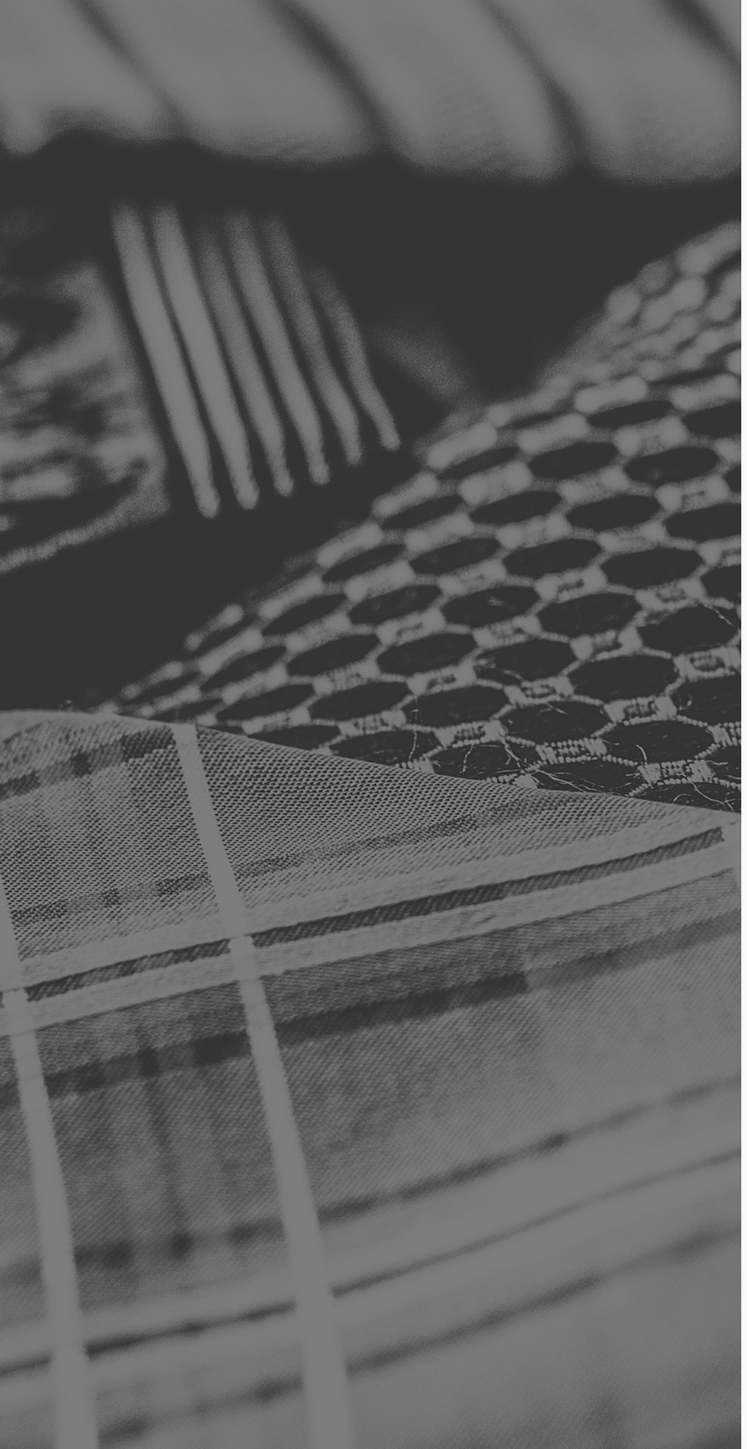
Unser Salesforce-Leistungsspektrum



Unsere Gewinnerzeuger

Gain Creators

- Überzeugende passgenaue Lösungen.
- Optimierung richtiger und effizienter Sales-Prozesse.
- Predictive Analytics, Data Mining und Controlling.
- Transparentes & hybrides Programm- und Multi-Projekt-Management
- Steuerungsfähigkeiten für unterschiedliche Veränderungssituationen – insbesondere in Unternehmen des produzierenden Mittelstandes.
- Einzigartige Widerstandsfähigkeit durch unsere Leidenschaft und Ideen, unsere Werte, unseren Sinn für Humor - und schließlich auch durch unsere Geschichte.



Unsere Mehrwerte

Value Propositions

- Durch die komplementären Erfahrungen und Fähigkeiten unserer Mitarbeiter und Teams verstehen wir auch interne und externe Kunden besser als andere.
- Die Ansprache von Entscheidern gelingt einfacher, da diesen durch unsere Netzwerke Zugang zu Material und Wissen für erfahrene CXOs erhalten.
- Reichhaltige Auswahl an überzeugenden Business Tools.
- Erfolgreiche Implementierungs- und Optimierungsprojekte - auch bei mittelgroßen Unternehmen.
- Starker Wirtschafts-Ingenieur-Fokus - Basis hierzu ist die RWTH Aachen.

CONSULTING-TEAM

Lernen Sie uns kennen!

Jan Bornemann

Account Manager
&
Industrial Analyst

Hendrik Meiwes

Cloud Solution Consultant
&
Wirtschaftsinformatiker

Pia Kersting

Cloud Solution Consultant
&
Business Intelligence Analyst

Stefan Bornemann

Cloud Solution Consultant
&
Programm-Manager

Unsere Erreichbarkeiten

Adresse

Industriestraße 22 | 33161 Hövelhof | Germany

Mail

office@lead-conduct.de

Telefon

+49 (0)5257-9382777

Vielen Dank!

lead & conduct digital