

## Salesforce: Microsoft-Integration

Erweitern Sie die 360°-Sicht auf Ihre Kundendaten und Kundeninteraktionen



### Unternehmensweit die Lead- und Kundenpflege im Blick

Wann ist der letzte Kundenkontakt erfolgt? Welche relevanten Dokumente sind für den Kunden vorhanden? Welche Termine sind mit dem Kunden geplant bzw. haben stattgefunden?

Diese Fragen sind relevant bei der Lead- und Kundenpflege innerhalb Ihrer CRM-Umgebung. Microsoft Office, Office 365 oder Microsoft Exchange kommen in vielen Unternehmen zum Einsatz, doch können lokal abgelegte Dokumente, nicht zentral einsehbare Kundenkontakte oder im Unternehmen nicht publizierte Kundentermine dazu führen, dass kaum bis gar keine Transparenz bezüglich Kundendaten besteht.

Zudem müssen Außendienst und Vertrieb im direkten Kundenkontakt die Möglichkeit haben, schnellstmöglich relevante Kundeninformationen abzurufen. Die Arbeit mit unterschiedlicher Software wird hier schnell zum Problem, wenn zwischen unterschiedlichen Anwendungen häufig gewechselt werden muss.

#### Mit Salesforce zur zentralen und transparenten Umgebung

Salesforce schafft eine zentrale und transparente Umgebung, die Ihnen eine 360°-Sicht auf Ihre Kunden ermöglicht. Die Vorteile liegen auf der Hand:

- > Direktes Abrufen und Bearbeiten von kundenrelevanten Daten und Dokumenten in Salesforce
- > Verschicken von E-Mails bequem und direkt aus Salesforce heraus
- > Nutzung von ansprechenden E-Mail-Firmentemplates
- > Direktes Einstellen von Kundenterminen mit automatischer Synchronisation des Outlook-Kalenders

Salesforce bietet Ihnen zudem eine einfache Integration von prozessrelevanten Dokumenten, die mittels SharePoint oder OneDrive eingebunden werden können. Auch Daten, die mittels SharePoint Sites gepflegt werden, lassen sich problemlos in Ihre Salesforce Org integrieren und nutzen.

### Warum Salesforce?

- > Die weltweit führende Cloud-CRM-Plattform orchestriert alle Vertriebsaufgaben und automatisiert Prozesse
- > 360°-Blick auf jeden einzelnen Kunden für jeden Verkaufs- und Servicevorgang
- > KI-Technologien unterstützen Sales-Experten bei der strategischen und operativen Vertriebsarbeit
- > Unternehmen können SFDC umfangreich konfigurieren und schnell einsetzen

### Warum sollte Microsoft integriert werden?

- > Transparente Übersicht aller Kundeninteraktionen
- > Automatische Synchronisation Ihres Microsoft-Kontos und Ihrer Salesforce Org
- > Zentrale Verwaltung von Dokumenten durch eine SharePoint/OneDrive Integration
- > Übergreifender Zugriff auf Kontaktdaten Ihrer Leads und Kunden
- > Vereinfachte Terminplanung durch synchronisierte Outlook-Kalender

### Warum Salesforce und adesso?

- > Zertifizierte Salesforce-Experten und der Status als Salesforce-Partner garantieren den Zugriff auf modernste Technologien
- > Nähe ist entscheidend für den Projekterfolg - mit adesso setzen Sie auf deutschsprachige Salesforce-Fachleute, die an Standorten unmittelbar in Ihrer Nähe arbeiten.
- > Bei Bedarf ergänzen wir Projektteams um SmartShore-Ressourcen aus Spanien, Bulgarien und der Türkei.
- > 20 Jahre Erfahrung mit IT- und CRM-Projekten aller Größenordnungen - vom Dax-Konzern bis zum Start-up
- > Kompetenzen in allen relevanten Technologiefeldern wie KI, CRM, digital Commerce oder IoT

#### adesso AG

Adessoplatz 1  
44269 Dortmund  
Deutschland  
T +49 231 7000-7000  
F +49 231 7000-1000  
E info@adesso.de

**Sie wollen erfahren, wie die Erfolgsfaktoren konkret aussehen? Sprechen Sie uns an!**

Markus Spillner | Leiter Competence Center Salesforce | T +49 152 38097277 | markus.spillner@adesso.de