



*„Bei Greven Medien haben wir den kompletten Sales (Außendienst & Telesales) vor ca. 18 Monaten auf SalesFront umgestellt. Dadurch gelingt uns eine nahezu 100%ige digitale Auftragsverarbeitung.*

*Die Akzeptanz bei unseren Verkäufern zu SalesFront ist durch die Bank positiv.*

*Das Bearbeiten der klassischen Verzeichnis - Aufträge geht deutlich einfacher und auch beim Erfassen unserer digitalen Produkte kommen wir schneller beim Kunden durch.*

*Als Verkaufsunterstützung nutzen wir den Showcase Bereich, was beim Kundenbesuch einen modernen und zeitgemäßen Eindruck hinterlässt. Eine Kartendarstellung des bestehenden Kundenpotentials vereinfacht die Tourenplanung. Unser Berater kommt heute nur noch mit dem iPad bewaffnet zum Kunden.*

*Ich bewerte die Umstellung auf dieses System als große Unterstützung für unseren Vertrieb.“*