



Schluss mit Datensilos – Digitale Vertriebsprozesse mit Salesforce und SAP

Karl-Heinz Kühlkamp | Tobias Woizenko

Die Referenten



Karl-Heinz Kühlkamp
Senior Pre-Sales Manager, d.velop AG

Tobias Woizenko
Account Executive, d.velop AG



Agenda

01 Die Herausforderung

02 Lösungsansatz

03 Live-Demo: Einblicke in die Software

04 Vorteile

Vertriebliche Prozesse

1 Die Herausforderung

Businesskritische Informationen sind verstreut

28%

Verwaltung von E-Mails
während der Arbeitswoche

16min

muss mich nach einer
Ablenkung wieder
konzentrieren

3min

pro Meeting
relevante
Informationen finden

59%

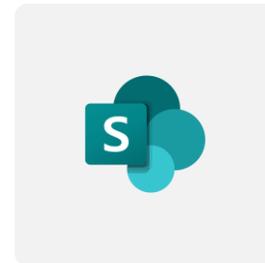
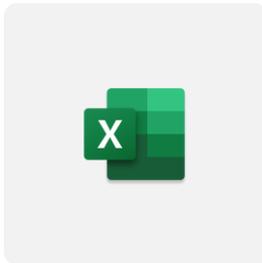
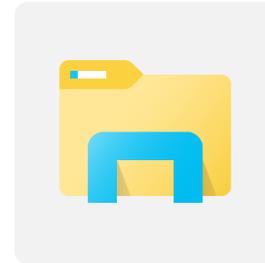
Wertvolle Informationen
verpassen, weil sie diese
nicht finden können.

20%

der Arbeitswochen auf
der Suche nach internen
Informationen verbracht

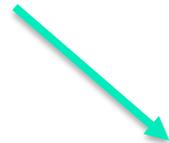
Quelle: <https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/the-social-economy>, <https://www.onedesk.com/teamwork-and-collaboration-revealing-statistics/>

Swivel chair syndrome



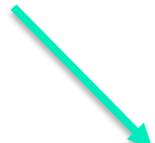
Involvierte Personen / Abteilungen

Vertrieb
E-Commerce
Direktvertrieb



Auftragsbearbeitung
Projektmanagement
Vertriebsinnendienst

Versand
Logistik
Kommissionierung



Debitorenbuchhaltung
Rechnungslegung
Forderungs-Management



Kunde

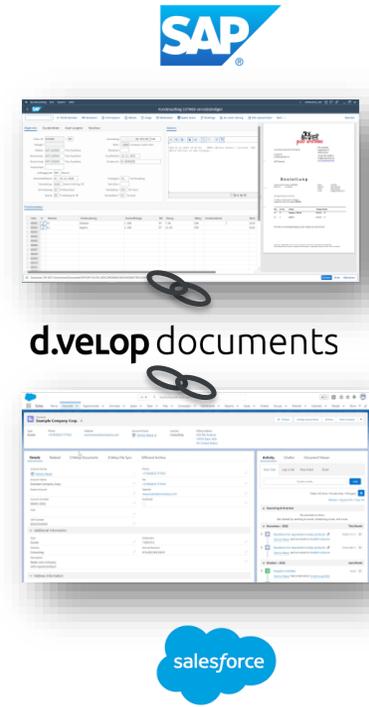
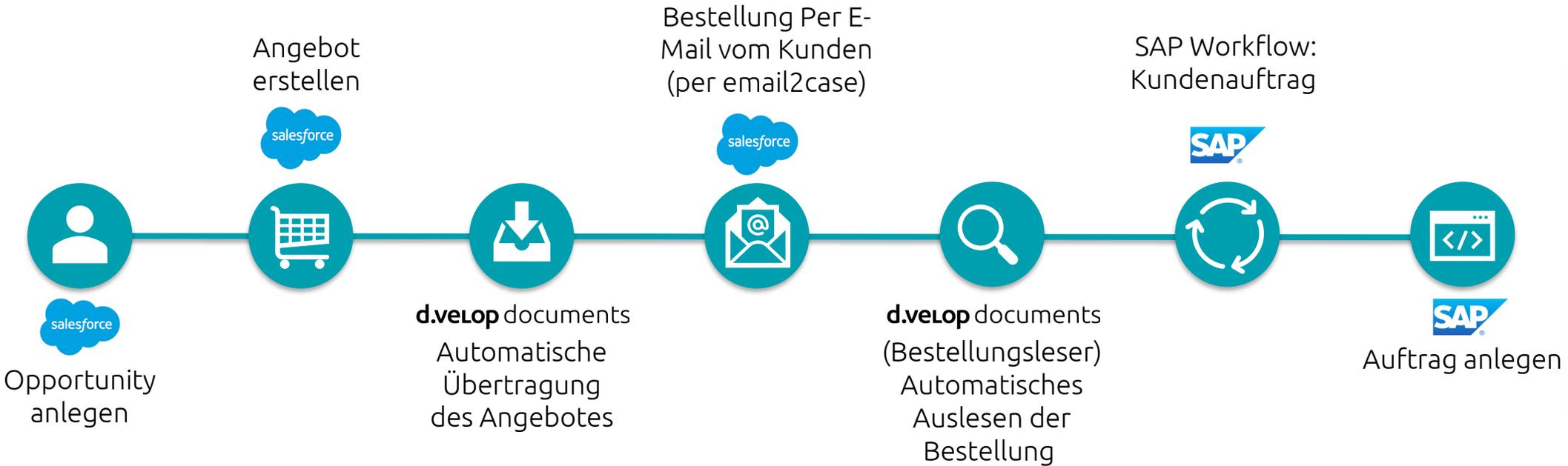
Kollaboration Salesforce, SAP und d.velop documents

2 Lösungsansatz

Informationen aus unterschiedlichen System-Silos



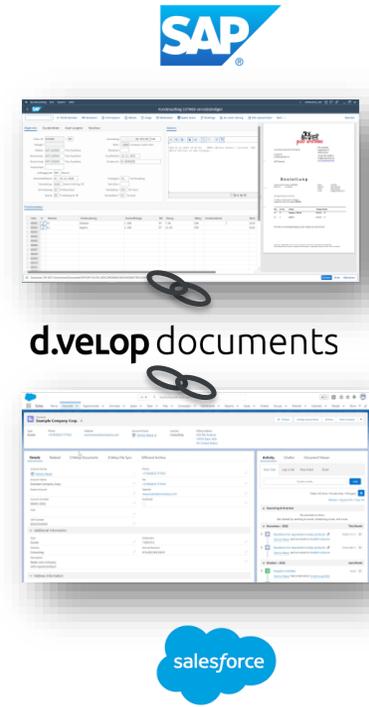
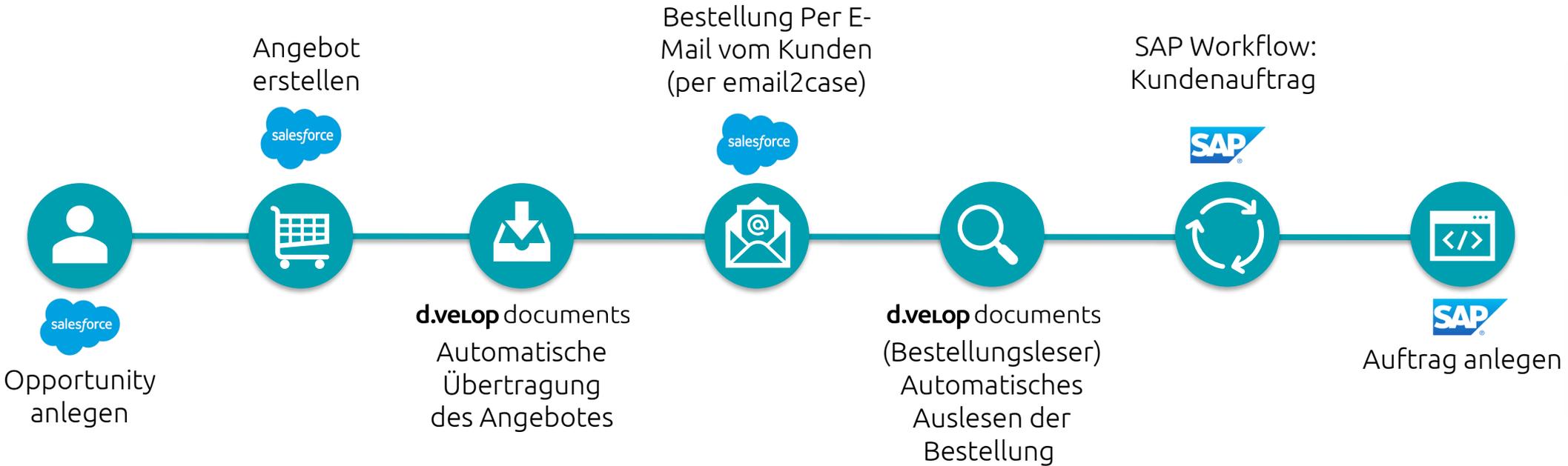
Unser Beispiel



Software-Oberflächen Salesforce & SAP

3 Live-Demo: Einblicke in die Software

Unser Beispiel



Von Digitalisierung profitieren

4 Vorteile



Vorteile



Mehr Produktivität

Zentraler Zugriff innerhalb von Salesforce und SAP auf alle Dokumente. Verbesserte Prozesse. Bessere Zusammenarbeit in den Teams.



Mitarbeiterzufriedenheit

Schneller Zugriff auf Dokumente. Einfaches Austauschen von Dokumenten intern und extern. Gewohnte Oberflächen dank Lightning UI.



Kosteneinsparungen

Entlastung des Salesforce Datenspeichers. Nutzung des d.velop cloud Datenspeichers. Reduzierung der Prozesskosten.



Information Governance

Dokumenten-Archivierung unter Berücksichtigung der rechtl. Vorgaben. Versionierungskontrolle. Schutz vor Informationsverlust. DSGVO konform.



Zentrale Informationsquelle

Eine zentrale Stelle für den Zugriff auf alle Kundeninformationen. 360° Kundensicht. Salesforce- und SAP-Nutzung wird intensiviert.



Kundenzufriedenheit

Kurze Reaktionszeiten. Schnelle Verfügbarkeit aller kundenrelevanter Dokumente.

Vielen Dank!

Karl-Heinz Kühlkamp



Tobias Woizenko

