

Act! – Grundpfeiler der Geschäftsstrategie von Manessens



act!

Das Beratungsunternehmen Manessens verdankt sein Wachstum seiner konsequenten Vertriebsstrategie, zu der auch die Einführung von Act! direkt bei der Gründung des Unternehmens im Jahr 2006 in Nantes, Frankreich, gehörte.



Die Manessens-Gruppe beschäftigt mehr als sechzig Mitarbeiter und unterstützt Unternehmen bei der Entwicklung ihrer Geschäftsleistung. Der Unternehmensbereich Manessens SAP macht etwa zwei Drittel der Geschäftstätigkeit aus und der Unternehmensbereich Manessens Consulting Tertiaire konzentriert sich auf das Bank- und Versicherungswesen.

Der Erfolg einer solchen Unternehmensstruktur basiert stets auf **aktiven und konsequenten unternehmerischen Entscheidungen**. „Wie bei jeder Unternehmensgründung ist die Neukundengewinnung die erste große Herausforderung“, sagt Olivier Tardif, einer der Geschäftsführer und Vertriebsleiter. „Ich war lange in der IT-Branche tätig und kannte daher die Vorteile einer Kundenmanagementlösung. Mir war daher bewusst, dass es zur guten Unternehmensentwicklung einer optimalen Organisation und eines effizienten Werkzeugs bedarf.“

Eine einfache, anpassbare Lösung

„Ich habe mir daher mehrere Softwarelösungen angesehen und meine Wahl fiel schließlich auf Act!“, erklärt Olivier Tardif. „Diese Entscheidung basierte auf zwei wichtigen Punkten: Act! bietet zum einen die Möglichkeit, **viele benutzerdefinierte Einstellungen** vorzunehmen und die Anwendung an unsere Bedürfnisse anzupassen. Diese Kundenmanagementlösung ist zum anderen sehr benutzerfreundlich und **leicht zu bedienen**. Wir benötigen in der Regel nur einen halben Tag, um einen neuen Mitarbeiter in die Funktionsweise von Act! einzuarbeiten. Nach einem weiteren halben Arbeitstag kann dieser Mitarbeiter selbstständig mit diesem System arbeiten.“

„Unsere Wahl fiel auf das Kontaktmanagementsystem Act!, da wir mit dieser Software die Möglichkeit haben, viele benutzerdefinierte Einstellungen vorzunehmen und die Anwendung auf unsere Bedürfnisse zuzuschneiden.“

Olivier Tardif

einer der Geschäftsführer und Vertriebsleiter von Manessens.

Höhere Effizienz der Vertriebs- und Marketingaktivitäten

In einer Branche, in der das Know-how in den Vordergrund gestellt wird, schafft es Manessens, möglichst nah am Kunden zu sein, ihm zuzuhören, seine Bedürfnisse zu ermitteln und auf diese einzugehen. Eine solche Positionierung kann nur dank einer Kunden- und Kontaktmanagementlösung wie Act! erreicht und beibehalten werden. **Act! ist das wichtigste Werkzeug** für die rund 15 Mitarbeiter, die in beiden Unternehmensbereichen im Vertrieb beschäftigt sind. Alle Kontaktdaten der Interessenten und Kunden, Geschäfts- und Vertriebspartner **werden systematisch gespeichert und miteinander verknüpft**. „Dadurch ist es uns möglich, die gesamte Historie der Kundenbeziehungen – von Anfragen, Terminen und Meetings bis hin zu Kostenvorschlägen und Zeitplänen – abzubilden. So können wir unsere Vertriebs- und Marketingaktivitäten optimal vorbereiten, indem wir die entsprechenden Kriterien ermitteln, und die **Effizienz unserer Kampagnen erhöhen**“, unterstreicht Olivier Tardif. Heute zählen renommierte Unternehmen wie Neopost, Elior, Lactalis, Truffaut und Thales zum Kundenkreis von Manessens. Vor kurzem wurde außerdem ein weiteres Büro in Paris eröffnet.

Einfachere Zusammenarbeit aller Mitarbeiter

Die Suche nach Fachkräften gestaltet sich für zwei Drittel der in der IT-Branche tätigen Unternehmen in Frankreich als schwierig. Obwohl Manessens ebenfalls in der IT-Branche tätig ist, trifft

diese Tatsache für das Unternehmen nicht zu. Der Einsatz von Act! ist ein Gewinn für Manessens, da alle Daten zu Bewerbern auf offene Stellen und zu Besuchern von Fachmessen in der Datenbank erfasst werden. All diese Personen sind laut Olivier Tardif potenzielle Mitarbeiter, **deren Daten dann bei Bedarf schnell abgerufen werden können.**

Bei der Einarbeitung neuer Mitarbeiter erweist sich Act! schließlich als unerlässliches Hilfsmittel. Der Wissenschat älterer oder ausscheidender Mitarbeiter geht nicht verloren und kann einfacher weitergegeben werden. Neue Mitarbeiter haben zudem alle erforderlichen Informationen zu einem Kunden sofort parat. Da mit Act! auch die Historie der Kundenbeziehungen abgebildet werden kann, haben neue Mitarbeiter **einen umfassenden Überblick** über alle Kunden und Neukunden und können sich schneller über den aktuellen Stand der Kundenbeziehungen informieren.

Einfache Pflege von Kontakten

Die Unternehmensstrategie von Manessens basiert auf der Verwaltung aller Kontaktdaten, daher wurde von Anfang an Wert darauf gelegt, dass alle Daten in die Datenbank genau eingegeben werden. Mittlerweile enthält die Datenbank mehr als 50.000 Datensätze, die für das Unternehmen wertvolle Informationen darstellen, die gepflegt werden müssen. Dass ein Mitarbeiter sich ausschließlich um die Entwicklung von Best Practices für Act! kümmert, ist ein Zeichen, wie wichtig dem Unternehmen die strategische Bedeutung von Act! ist.

Eine Lösung, die sich immer weiterentwickelt

Zwar besitzt Manessens einen Support-Vertrag für Act!, aber technische Unterstützung wird kaum in Anspruch genommen, da **die Software sehr stabil ist.** „Bei Swiftpage wird Kundenfeedback sehr ernst genommen. Außerdem werden **regelmäßig interessante Neuigkeiten und Informationen** zum Thema Verwaltung sozialer Netzwerke oder E-Marketing-Maßnahmen veröffentlicht. Dies sind Beiträge mit hohem Informationsgehalt und Mehrwert.“, sagt Oliver Tardif.

„Der Einsatz von Act! in unserem Unternehmen ermöglicht es uns, rund zehn Neukunden pro Jahr zu gewinnen. Dieser Kundenmanagementlösung verdanken wir unser schnelles Unternehmenswachstum.“

Olivier Tardif

einer der Geschäftsführer und Vertriebsleiter von Manessens.

Kontaktieren Sie uns:

Deutschland: 0800 1812014
 Großbritannien: 0845 268 0220
 USA: 866 873 2006
 Irland: 0766 801 364
 Australien: 39 111 0500

Schweiz: 043 508 2364
 Belgien: 078 483 840
 Frankreich : 09 75 18 23 09
 Südafrika: 0105 003 672
 Neuseeland: 0800 775 617

vertrieb@swiftpage.com

www.act.com/de

Informationen und Daten zum Unternehmen



Laut Statistik wechseln zwei Drittel der Kunden den Lieferanten, ohne dass ein echter Grund vorliegt, da keine regelmäßige Kontaktpflege stattfindet. In diesem Punkt stellt Act! einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil dar, der für Manessens den Unterschied macht. Denn dank einer Kunden- und Kontaktmanagementlösung können nicht nur neue Kunden gewonnen und die Effizienz der Zusammenarbeit zur Kundenakquisition optimiert werden, sondern auch Bestandskunden werden enger an das Unternehmen Manessens gebunden.

15 Mitarbeiter im Vertrieb, **2 Unternehmensbereiche**, **2 Standorte**, **1 Software** für das Kunden- und Kontaktmanagement.

Zeitaufwand von **1/2 Arbeitstag** für die Einführung in das Kundenmanagementsystem Act!

50.000 Datensätze in der Act! Datenbank

10 Neukunden pro Jahr dank der von Act! erzielten Effizienz

act!