

TSD Management managt sein Wachstum mit Act! CRM

Das intuitive, leistungsstarke und benutzerfreundliche Act! CRM liefert der niederländischen TSD Management Groep seit 20 Jahren wichtige geschäftliche Einblicke, mit denen sie von einem Einzelunternehmen zu einer Unternehmensgruppe wachsen konnte.



act!™



arbeidsbemiddelaar
in de techniek
voor werkplezier
en werkprestaties

” Act! CRM verbindet alle Aspekte des Vertriebsprozesses – vom Kundenmanagement bis hin zur Vertragsunterzeichnung.“

Arno Bekkers

Geschäftsführer der TSD Management Groep

Arno Bekkers begann 1996 mit der Wartung von Fuhrparks für den Industriesektor. Seitdem wurde aus seinem Dienstleistungsunternehmen die Holdinggesellschaft TSD Management Groep, die auch eine Personalberatungsfirma umfasst, welche Arbeitskräfte in den Bereichen Fertigung, Bau und verarbeitende Industrie vermittelt.

Während dieser Zeit erwies sich Act! CRM als wertvolles Managementtool, „da es uns sofort einen Einblick in unsere geschäftlichen Prozesse gibt – und diese stellen das Rückgrat unserer Organisation dar“, so Bekkers, nun Geschäftsführer der Gruppe.

„Ich kaufte meine erste Version von Act! CRM auf einer Diskette – ungefähr zur selben Zeit, als ich mein Unternehmen gründete – und fand die Software auf Anhieb sehr intuitiv und benutzerfreundlich. Und das ist sie heute immer noch.“

Im Laufe der Jahre hat sich allerdings viel geändert – nicht zuletzt die Marktbedingungen.

„Es ist heutzutage viel schwieriger, qualifiziertes Personal zu finden“, so Bekkers, „aber dank unserer fachlichen

Kompetenz und unserer Erfahrung wissen wir genau, welche Eigenschaften unseren Kunden wichtig sind. Wir sind ständig damit beschäftigt, auf Anfragen von Kunden zu antworten. Jede wird als Verkaufschance in Act! CRM gespeichert und wir berechnen die Wahrscheinlichkeit des Geschäftsabschlusses, d. h. die Erfolgsaussicht.“

Indem Bekkers und sein Team diese Werte regelmäßig überprüfen, können sie viel genauere und effektivere Geschäftsprognosen erstellen. „Diese Zahlen sind eine großartige Orientierungshilfe, wenn es um unser Geschäft geht“, so Bekkers.

Ein weiterer großer Vorteil von Act! CRM ist, dass es sowohl einen Kalender als auch E-Mail-, Kontakt- und PR-Tools umfasst.

Bekkers dazu: „Act! CRM verbindet alle Aspekte des Vertriebsprozesses – vom Kundenmanagement bis hin zur Vertragsunterzeichnung.“

Auch Bekkers macht Fehler

Obwohl er Act! CRM schon seit langem begeistert nutzte, stieg Bekkers für ein Jahr auf ein anderes CRM-System um, das speziell für seinen Sektor entwickelt wurde. Dies war ein Fehler, wie er zugibt.

„Wir konnten zwar das gesamte Backoffice im Blick behalten, aber das System war in jeder Hinsicht zu unzuverlässig. Informationen wurden übergangen oder nicht korrekt gespeichert, was unsere Ergebnisse verfälschte. Eines Tages reichte es uns und wir kehrten zu Act! CRM zurück.“

Bekkers vertraut voll und ganz darauf, dass TSD dank Act! CRM all seine Kunden im Blick hat – auch diejenigen, die derzeit nicht aktiv sind.

„Da wir in der Lage sind, alles genau zu protokollieren, entgeht uns nichts Relevantes mehr“, so Bekkers.

„Wenn wir also vor sechs Monaten mit jemandem telefoniert haben und diese Person im September erneut angerufen werden wollte, dann erinnert uns Act! CRM rechtzeitig daran.“



Integriertes E-Mail-Marketing

Demnächst wird die TSD Management Groep die Act! CRM Datenbank mit Hilfe einer API direkt mit einer E-Mail-Marketinglösung verbinden.

„Es ist wichtig, mit seinen Kunden und Interessenten in Kontakt zu bleiben“, so Bekkers. „Viele unserer Kunden kommen zu uns, weil wir uns den Unternehmen laufend in Erinnerung rufen. Mit Act! CRM ist es überhaupt kein Problem, 6000 speziell sortierte E-Mails zu versenden.“

Würde Bekkers Act! CRM anderen Personalberatern empfehlen?

„Natürlich nicht“, meint er lachend. „Dann würden sie nämlich von denselben Vorteilen profitieren wie ich!“

„Es ist wichtig, mit seinen Kunden und Interessenten in Kontakt zu bleiben. Mit Act! CRM ist es überhaupt kein Problem, 6000 speziell sortierte E-Mails zu versenden.“

Arno Bekkers

Geschäftsführer der TSD Management Groep



Ergebnisse

- Act! CRM verbindet alle Aspekte des Vertriebsprozesses von TSD – vom ersten Kontakt bis hin zur Vertragsunterzeichnung.
- Indem das Führungsteam der TSD Management Groep die Erfolgsaussicht jeder Verkaufschance in Act! CRM speichert, lassen sich viel effektivere Geschäftsprognosen erstellen.
- Da jede Interaktion genau in Act! CRM protokolliert wird, erhält TSD eine detaillierte Übersicht über frühere wie auch aktuelle Kunden.
- Act! CRM ist aus dem Arbeitsalltag gar nicht mehr wegzudenken, da es den Führungskräften Einblicke in die geschäftlichen Prozesse von TSD gewährt, die sie sonst nicht hätten.

Kontaktieren Sie uns:

Deutschland: **069 643 508 433**

USA: **866 873 2006**

Australien: **1300 724 327**

Irland: **0766 801 364**

Schweiz: **043 508 2364**

Südafrika: **0105 003 672**

Frankreich: **09 75 18 23 09**

Belgien: **078 483 840**

Großbritannien: **0845 268 0220**

vertrieb@swiftpage.com

www.act.com/de

act!TM