

## Echobot CONNECT Integration in die SAP Sales Cloud

White Paper



**Echobot meets SAP:**

**Neue Sybit-Integration bringt mehr relevante Entscheider in Ihr CRM**

So erweitern Sie Ihre SAP Sales Cloud einfach um eine mächtige Datenbasis

**Miriam Schleier ist im Vertriebsinnendienst der Mehringer Maschinenfabrik GmbH tätig. Ihre Chefin ist anspruchsvoll: Miriam soll an 50 neue Zielkundenunternehmen Anfragen bzw. Angebote versenden. Ohne die direkten Ansprechpartner zu kennen, schickt Miriam ihre Nachrichten an die öffentlichen Mailadressen. Der Konflikt mit ihrer Chefin ist vorprogrammiert: Miriams Mails bleiben unbeantwortet...**

Diese Story ist erfunden und trotzdem wahr: Viele Vertriebsteamer kennen die Problematik, dass weder im CRM noch sonst wo verlässliche Angaben zu Ansprechpersonen oder Buying Center bei Zielunternehmen zu finden sind. Für Nutzer des Cloud-CRMs von SAP, der SAP Sales Cloud, gibt es dafür jetzt eine elegante wie effiziente Lösung: Die Echobot CONNECT Integration von Sybit.



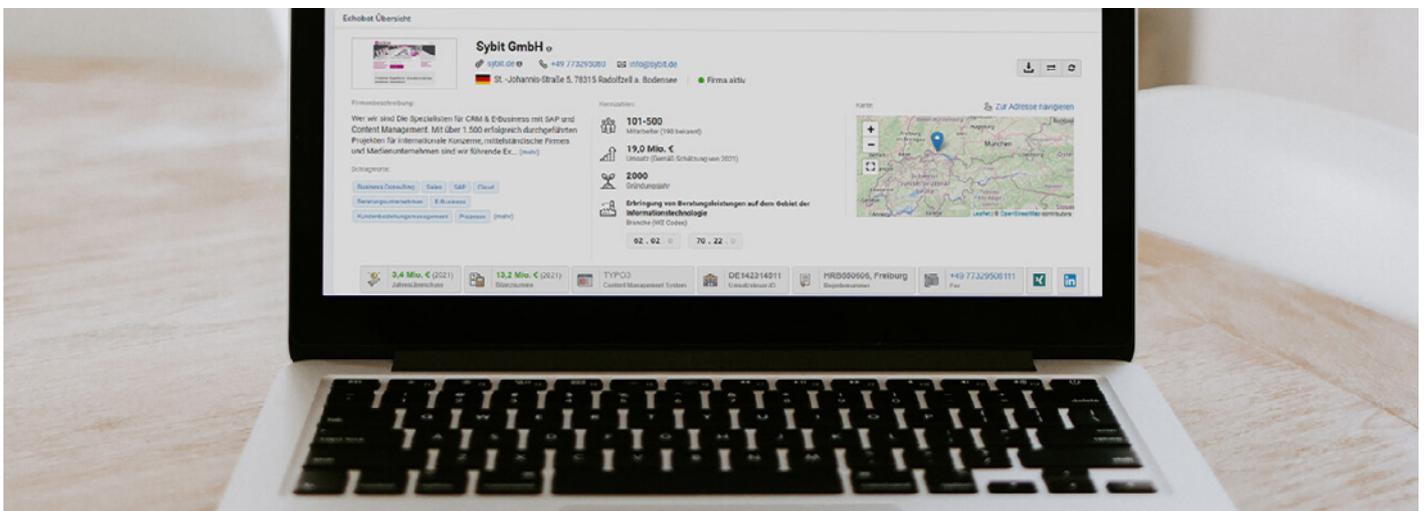
## Was ist Echobot?

Echobot hat sich speziell auf die Anreicherung und das Verfügbarmachen von Unternehmensdaten fokussiert. Mit Deep Data Analyse und einer eigens entwickelten Crawler-Technologie erfasst Echobot Firmen- und Kontaktdaten aus ganz Europa – inklusive Finanzkennzahlen. Die Datenbasis bietet die Echobot Data Cloud. Digitale Inhalte werden dabei mithilfe der Business Information Engine aus Handelsregistereinträgen, Webseiten und sozialen Netzwerken extrahiert und dem jeweils passenden Unternehmen zugeordnet. Durch die Beschränkung auf rein öffentliche Informationen sowie Datenverarbeitung und -speicherung innerhalb von Deutschland sind die von Echobot gelieferten Daten jederzeit 100% DSGVO-konform.

## Vertriebsrelevante Informationen auf Knopfdruck

Die Integration von Echobot CONNECT innerhalb der SAP Sales Cloud hebt Vertriebsorganisationen auf ein völlig neues Level in den Bereichen Transparenz, Aktualität und schlichtweg Größe ihrer Datenbasis. Sales-Teams können mit dem integrierten Echobot-Tool direkt in der Sales Cloud auf konsolidierte Firmendossiers zuzugreifen. Diese bein-

halten neben Adress-, Stammdaten und Informationen zu Ansprechpartnern und Buying-Center auch finanzielle KPIs von Zielkundenunternehmen. Zusätzlich werden tagesaktuelle News zum jeweiligen Unternehmen abgebildet. Dadurch können dringende Bedarfe schneller identifiziert und bedient werden.



### Echobot CONNECT Integration bietet:

- Relevante Kontaktdaten von Zielunternehmen auf einen Blick
- DSGVO Konformität
- Datentransfer an die SAP Sales Cloud

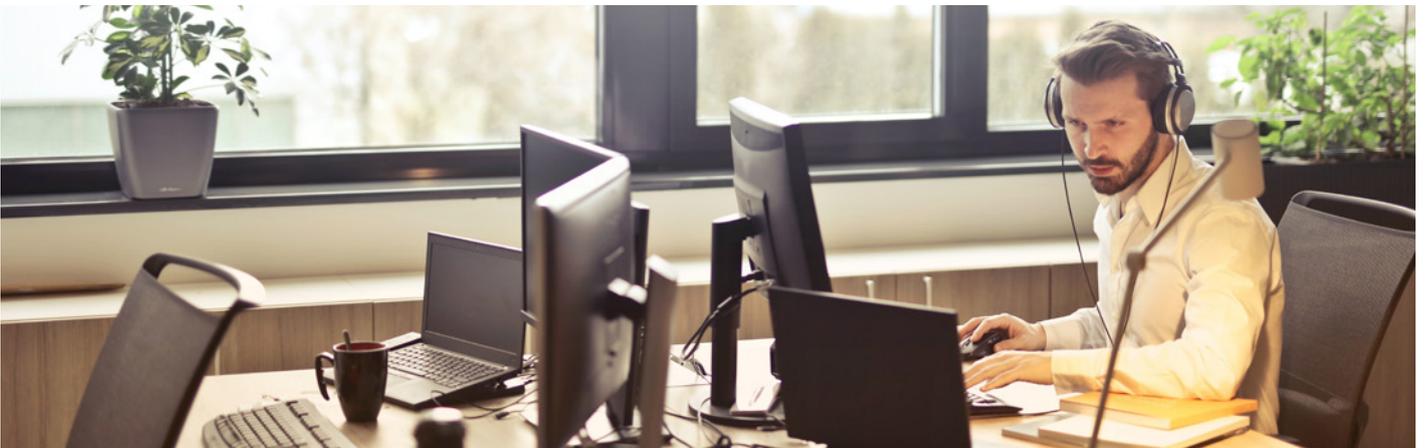
### Ihr Mehrwert:

- Die richtigen Kontaktpersonen direkt in Ihrem CRM
- Zielgerichtetes Erkennen von Geschäftsentwicklungen
- Kein lästiges Wechseln zwischen mehreren Anwendungen

## Vertriebserfolge nachweislich verbessern

Durch die automatisierte Konsolidierung von Daten

- ✓ recherchieren Vertriebsteams neue Kontakte und Verkaufschancen deutlich effektiver und schneller
- ✓ Bereiten Vertriebsgesprächen auf Basis der erweiterten Datengrundlage optimal vor
- ✓ Überwachen mithilfe von Triggern und Alerts Business-Entwicklungen effizient.



## Customer Story – Vertriebsaußendienst

Tom Schmidt ist im Vertriebsaußendienst der Mehringer Maschinenfabrik GmbH tätig. Er nutzt die SAP Sales Cloud, um seine Besuche zu verwalten und vorzubereiten. Die Recherche von Neuigkeiten und Entwicklungen zum jeweiligen Kunden war für Tom bisher sehr zeitintensiv.

Seit neuestem wurde die SAP Sales Cloud jedoch um die Echobot CONNECT Integration erweitert. Dies nimmt Tom einiges an Arbeit ab. Durch die Integration erhält Tom einen Überblick über aktuelle News, die durch die Web-Crawler von Echobot identifiziert wurden. Anstatt selbst zu recherchieren kann Tom seine Informationen einfach den jeweiligen Bereichen innerhalb des „Echobot Insights“-Tabs entnehmen. So ist er in Bezug auf seine Kunden immer auf dem neuesten Stand und kann sich bei seinen Kundenterminen auf die aktuellen Ereignisse beziehen.

## CRM-Integration reduziert Arbeitsaufwände

Echobot kann dabei über den Browser, als App oder über eine API an bestehende CRM-Systeme angebunden werden. Vor allem durch die Integration in ein CRM wie die SAP Sales Cloud wird der Arbeitsalltag des Vertriebspersonals deutlich optimiert, weil nicht zwischen den einzelnen Anwendungen gewechselt werden muss. Zudem können etwa Daten wie Ansprechpartner per Klick in die SAP Sales Cloud übertragen und am jeweiligen Kundenaccount hinterlegt werden.

### Happy End für Miriam

Zurück zu Miriam Schleier und Ihrer Chefin. Mit der neuen Echobot CONNECT Integration findet sie unkompliziert eine Liste aller durch die von Echobot identifizierten Ansprechpartner der 50 Zielunternehmen mit E-Mail-Adresse, Telefonnummer und Stellenbezeichnung. Hat Miriam den passenden Ansprechpartner für ihr Angebot gefunden, wählt sie diesen innerhalb des „Echobot Insights“-Tabs aus und kann ihn per Knopfdruck in die SAP Sales Cloud übertragen. Von hier verschickt Miriam jetzt ihre Angebote und Anfragen. Ihre Chefin ist glücklich: Auf diese Weise hat Miriam erfolgreich neue Interessenten generiert.



### Gute Datenbasis ist Grundvoraussetzung

Eine ausgeprägte und aktuelle Datenbasis ist die Grundvoraussetzung für erfolgreiches Vertriebs- und Beziehungsmanagement. Nur wer Zugang zu relevanten Kontakten und Entwicklungen hat, kann die Bedürfnisse heutiger Kunden erkennen und befriedigen. Durch die Anbindung von Echobot CONNECT an CRM-Systeme wie die SAP Sales Cloud sichern Sie sich einen wertvollen Zugang zu einer mächtigen Datenbasis und damit entscheidende Wettbewerbsvorteile.

### Autor

Thomas Winter ist Head of Competence Center „Sales Excellence“ und Projektleiter bei der Sybit GmbH. Hierbei trägt er die fachliche Verantwortung für alle Themen und Innovationen rund um den „Lead-to-Cash“-Prozess. Neben der SAP Sales Cloud, als zentrale Vertriebslösung der SAP CX-Suite, legt er großen Wert auf eine ganzheitliche Prozessbetrachtung im Kontext der Customer Experience, um somit einen Mehrwert über den klassischen Vertriebsprozess hinaus zu schaffen.



**Thomas Winter**  
Head of Competence Center „Sales Excellence“

## Über Sybit

CX - Kunden erreichen, gewinnen, begeistern!

Customer Experience ist einer der zentralen Differenzierungsfaktoren im Wettbewerb: Unternehmen, die die Bedürfnisse ihrer Kunden und Interessenten konsequent in den Mittelpunkt stellen, sind nachweislich erfolgreicher. Die Sybit GmbH ist der Partner für ganzheitliches Customer Experience Management. Als langjähriges SAP-Beratungshaus und Top 20-Digitalagentur in Deutschland entwickelt Sybit Lösungen, die sämtliche End-to-End-Prozesse der Customer Journey abbilden, vom Vertrieb über E-Commerce und Service bis hin zum Marketing.

Das Portfolio basiert auf der engagierten Arbeit hochqualifizierter Fachkräfte und umfasst die Prozessberatung von der Analyse und Strategieplanung über Design, Implementierung und tiefe Integration bis hin zu umfassenden Application Management Services auf Basis der SAP Customer Experience Lösungen. Die zugrundeliegende SAP Customer Experience Technologieplattform wird dabei als Frontend hin zum SAP ERP beziehungsweise SAP S/4HANA eingesetzt. Für eine performante und stets transparente Projektabwicklung setzt Sybit auf die Anwendung und Weiterentwicklung der agilen Projektmethodik.



Gegründet im Jahr 2000 beschäftigt das Unternehmen mit Hauptsitz in Radolfzell am Bodensee und den Niederlassungen in Bielefeld, Hannover, Offenbach und Pforzheim heute über 270 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mehr als 300 renommierte Kunden, vornehmlich Konzerne und weltweit agierende Mittelständler aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Konsumgüterindustrie und dem Automobilsektor vertrauen auf die Expertise des SAP Platinum Partners.

Seit August 2018 ist Sybit eine Tochter von NTT DATA Business Solutions, einem der weltweit führenden SAP-Beratungshäuser, welches mit 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in über 30 Ländern das SAP-Portfolio vollständig abdeckt.

## Haben Sie noch Fragen? Wir freuen uns über Ihre Kontaktanfrage!



**Jennifer Bertsche**  
Inside Sales Executive  
+49 7732 9508-2000  
sales@sybit.de

**Sybit GmbH**  
St.-Johannis-Str. 1-5  
78315 Radolfzell  
www.sybit.de

Wir unterstützen Sie gerne, sowohl bei den ersten Schritten vor einem Projektstart als auch bei Einführung, Integration, Schulung und Wartung. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf – für ein erfolgreiches Projekt.



WP-22Q4-001 | Stand: 10-2022

Bildnachweise:  
Foto von fauxels auf [www.pexels.com](http://www.pexels.com)  
Foto von Andrea Piacquadio auf [www.pexels.com](http://www.pexels.com)