

# SYBIT



Success Story

## Neue Energie für den Vertrieb

**LINZMEIER**

Dämmen mit System

# Das Projekt

**Mehr Transparenz, eine zentrale Dokumentenablage und ein Add-on, das Bauobjekte digital abbildet: Mit der Einführung eines neuen CRM-Systems verschafft LINZMEIER seinem Vertriebs-Team noch mehr Energie.**

## Die Herausforderung

Das alte CRM-System bei LINZMEIER war nicht mehr auf dem neuesten Stand. Medienbrüche machten es schwer, einen transparenten Vertriebs-Prozess zu etablieren - auch in der Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen. Das Unternehmen entschied sich deshalb für die Einführung eines neuen, cloudbasierten Vertrieb-Systems.

## Die Lösung

Die Einführung der SAP Sales Cloud erfolgte standardnah mit allen Vorteilen, die das System bietet: Der Vertrieb hat nun Kundendaten, Auswertungen und Prognosen stets zur Hand und kann Informationen unkompliziert austauschen. Erheblichen Mehrwert bietet das von SYBIT entwickelte Bauobjekte Add-on und die Integration des Dokumentenablagensystem easy archive, mit dem der Vertrieb Daten sicher, rechtskonform und digital ablegen kann.



*„Die Einführung eines neuen CRM-Systems ist nicht nur ein Projekt, sondern eine Reise der Zusammenarbeit, bei der jeder Meilenstein eine Brücke zwischen Vergangenheit und Zukunft der Kundenbeziehungen darstellt.“*

**Ralf Scheffler, Geschäftsführer Linzmeier Bauelemente GmbH**

## LINZMEIER Bauelemente GmbH



**Führender Hersteller der deutschen PU-Dämmstoffindustrie**



**Hauptsitz in Riedlingen, Baden-Württemberg**



**Technische Lösung: Einführung SAP Sales Cloud**

# Die Benefits



## 1. Alle wichtigen Infos in einer App

Unternehmen aus der Baubranche kennen die Herausforderung: Steht ein neues Bauprojekt an, gibt es ein komplexes Beziehungsgeflecht aus Planern, Architekten, Bauherren und Immobiliengesellschaften. Hier kommt die SYBIT-Lösung „Bauobjekt Add-on“ für die Sales Cloud in Spiel: Sie ermöglicht LINZMEIER, alle wichtigen Informationen zu Bauobjekten zu erfassen, die für die Bearbeitung durch das Key Account Management wichtig sind: Beteiligte, ihre Beziehungen, Zeitpläne, Rahmenbedingungen und Bauphasen. Konkret heißt das: Im CRM wird das Bauobjekt als Objekt mit einer Adresse oder mit ihren Geodaten abgebildet. Konkurrierende Opportunities können so identifiziert und Verkaufschancen optimal genutzt werden.

## 2. Effizientere Angebots- und Auftragsverarbeitung

- Reduzierung des Verwaltungsaufwands
- Einfache Vertretungsregel

## 3. Bessere Zusammenarbeit der Abteilungen

durch transparentere Prozesse bei Ausschreibungen und ein einheitliches, digitales Ablage-System

# We Create CX Champions.

## 500+

Kunden

## 350+

Mitarbeitende

## 100%

kundenzentriert

## No.1

für CX in Europa

## Top 10

IT-Arbeitgeber

## 25+

Jahre Erfahrung



**Gehen wir den nächsten Schritt zusammen!**

+49 7732 9508-2000

[sales@sybit.de](mailto:sales@sybit.de)

Sybit GmbH  
St.-Johannis-Str. 1-5  
78315 Radolfzell  
[www.sybit.com](http://www.sybit.com)