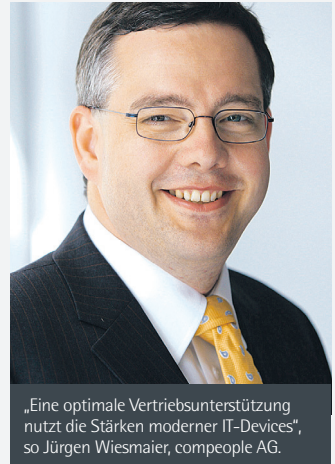


## VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG

# MOBILE HELFER AUF DEM VORMARSCH

Mobile Endgeräte wie Smartphones und Tablets halten zunehmend in der Geschäftswelt Einzug. Sie eröffnen insbesondere im mobilen Vertrieb neue Möglichkeiten. So können Vertriebsmitarbeiter heute von jedem Ort aus und jederzeit über Smartphones auf ihre Kontaktdaten, Termine und Aufgaben zugreifen. Die compeople AG, die auf vertriebsunterstützende IT-Systeme spezialisiert ist, hat mobile Geräte früh getestet. Sie hat erkannt, dass sich insbesondere Tablets mit ihrem großen Display und Touchscreen gut für den Einsatz im persönlichen Kundengespräch eignen. Mit Hilfe entsprechender Geschäftsanwendungen lassen sich komplexe Themen anschaulich darstellen und etwa durch die Simulation von Szenarien lebendig und nachvollziehbar vermitteln. So hat der IT-Dienstleister zur Einführung des Apple iPads im deutschen Markt bereits vertriebsunterstützende Business Apps für führende Finanzdienstleistungsunternehmen bereitgestellt. „Smartphones und Tablets

werden sich immer stärker im mobilen Vertrieb etablieren, allerdings moderne Desktop-Außendienstsysteme nicht ersetzen, sondern sinnvoll ergänzen“, kommentiert Jürgen Wiesmaier, Vorstand der compeople AG, die aktuelle Entwicklung. So wollen Vertriebsmitarbeiter zwar ihre wichtigsten Kundendaten auf ihrem Smartphone abrufen, diese jedoch keinesfalls auch hier eingeben müssen. Insbesondere für Aufgaben wie die Angebotserstellung, die Bestandspflege der Kunden-, Produkt- sowie Vertragsdaten und die Vertriebssteuerung sind Außendienstsysteme mit ihrem großen Benutzungskomfort und ihrer hohen Datensicherheit aus heutiger Sicht auch in Zukunft unverzichtbar. Die Entwicklung von Außendienstsystemen, die individuell auf die Anforderungen der Kunden zugeschnitten werden, stellt die Kernkompetenz und zugleich auch das Kerngeschäft der compeople AG dar. Die benutzungsfreundlichen IT-Lösungen des Frankfurter IT-Dienstleisters gelten im



„Eine optimale Vertriebsunterstützung nutzt die Stärken moderner IT-Devices“, so Jürgen Wiesmaier, compeople AG.

Finanzdienstleistungssektor im Bereich der Vertriebslösungen als technologisch führend und haben sich im täglichen Einsatz bei Kunden unterschiedlicher Größe und vertrieblicher Ausrichtung bewährt. „Entscheidend ist, die Vertriebsprozesse zu verstehen und für die unterschiedlichen Aufgabenstellungen auch unterschiedliche, auf das jeweilige IT-Device exakt zugeschnittene, innovative IT-Lösungen bereitzustellen“, betont Jürgen Wiesmaier. „Hierbei ist es unabdingbar, sich kontinuierlich mit den neuesten IT-Technologien und -Trends auseinanderzusetzen. Nur so lassen sich IT-Lösungen bereitstellen, die den Vertrieb bestmöglich dabei unterstützen, als Treiber für eine positive Geschäftsentwicklung zu wirken.“  
Infos unter: [www.compeople.de](http://www.compeople.de)

