

# MEHRWERT DURCH INTEGRIERTE VERTRIEBSPROZESSE

Würth Phoenix als Implementierungspartner für den Traditionsbetrieb Grass



<b>Unternehmen:</b>	Grass Gruppe
<b>Branche:</b>	Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Möbel-Funktionsbeschlägen
<b>Produkte:</b>	Beschläge, Scharniere, Klappen- und Auszugssysteme
<b>Hauptspitz:</b>	Höchst - Österreich
<b>Internet:</b>	www.grass.eu

## AUSGANGSLAGE

Der österreichische TraditionsHersteller von Möbelbeschlägen kann auf eine lange, erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurückblicken. Die Wurzeln reichen zurück bis ins Jahr 1929. Heute ist das Unternehmen weltweit tätig. Entsprechend international sind die Kunden. Um den Ansprüchen der unterschiedlichen Märkte und Zielgruppen gerecht zu werden, führte die Grass-Gruppe bereits 2012 gemeinsam mit Würth Phoenix Microsoft Dynamics CRM ein. Mit dem Umstieg auf Microsoft Dynamics 365 wollte Grass sowohl seine Abläufe im Direktvertrieb beschleunigen, als auch das Wissen um die Kundenwünsche besser strukturieren und weiter verbessern. Die Migration wurde durch Würth Phoenix termin- und budgetgerecht realisiert.

## LÖSUNG UND ERGEBNIS

- › Mit Microsoft Dynamics 365 Einführung einer auf neuesten Technologien basierenden flexiblen Lösung für die Vertriebsprozesse.
- › Nahtlose Integration der CRM-Funktionen in Microsoft Office, dadurch hohe Akzeptanz bei den Anwendern.
- › Vollumfängliche Abdeckung der Prozesse in Vertrieb und Marketing.
- › Automatisierte und strukturierte Analysemöglichkeit des Kundenverhaltens.
- › Einfaches Reporting aus einer Datenquelle zur Entscheidungsfindung.

“

Mit der neuen Microsoft-Lösung und der Vertriebs-Expertise von Würth Phoenix können die Vertriebsaktivitäten international zielgruppengerecht gesteuert werden. Auch die interne Kommunikation wurde weiter verbessert. Mit Microsoft Dynamics 365 haben wir eine zukunftsfähige Vertriebslösung, die der Dynamik unserer Zielmärkte gerecht wird.

Nathaniel Harrold, Strategic Sales Management Grass-Gruppe

”