

PM101018

GRUND ZUM JUBELN: PROMX CRM-LÖSUNG FÜR TOPKUNDEN LIEBHERR GEWINNT DEN „CRM BEST PRACTICE AWARD“ IN DER KATEGORIE „CRM-EINFÜHRUNG“

Die Expertenjury wählt die Implementierung von Microsoft Dynamics für Industrieunternehmen auf Platz eins

Nürnberg, 18. Oktober 2010: Die CRM-expo hat gerade ihre Pforten geschlossen und die proMX blickt auf eine erfolgreiche Veranstaltung zurück, gekrönt durch die Auszeichnung ihres Kunden Liebherr Baukrane als Gewinner des „CRM Best Practice Awards“ in der Kategorie „CRM-Einführung“. Nach der Auszeichnung „2010 Partner of the Year Microsoft Dynamics Professional Services Partner Finalist“ durch Microsoft auf der Worldwide Partner Conference im Juli ist diese Auszeichnung eine weitere Bestätigung für die hochgradige Professionalität und die hohe Expertise des Nürnberger Systemhauses.

„Wir waren voller Zuversicht, dass Liebherr und wir die Expertenjury des Veranstalters der CRM-Expo und des renommierten CRM-Magazins *acquisa* mit unserem Projekt überzeugen können, uns mit dem ersten Platz zu würdigen. Die implementierte Lösung ist ein Beleg für unsere herausragende Kompetenz und die professionelle Wahrnehmung im Markt“, so Peter Linke, Geschäftsführer der proMX. „Das Projekt wird uns in den nächsten Monaten noch viel Innovationskraft und Leistung abverlangen, aber das Team ist voller Motivation und wird alle Anforderungen unseres Kunden Liebherr jederzeit gerecht werden.“

Auf der CRM-expo wurde das Projekt sowohl auf der Pressekonferenz von Microsoft als auch in diversen Gesprächen mit Journalisten sowie Interessenten vorgestellt und fand regen Zuspruch. Vor allem die schnelle und kundenspezifische Implementierung sowie die hervorragende gemeinsame Umsetzung aller Anforderungen wurden sowohl durch den CRM-Projektleiter bei Liebherr Baukrane als auch von den Anwendern im Vertrieb immer wieder gelobt.

„Was die proMX in den letzten Monaten geleistet hat, ist sehr bemerkenswert. Bereits nach den ersten Gesprächen hatten wir ein hervorragendes Gefühl bei der proMX, welches sich über die komplette Projektlaufzeit bestätigt hat“, so Kolja Tönges, CRM-Projektleiter bei Liebherr Baukrane. „Die Nominierung und der erste Platz beim „CRM Best Practice Award“ der CRM-expo zeigt sehr deutlich, dass unsere Entscheidung für diesen Partner richtig war und dass diese CRM-Lösung auch in der Öffentlichkeit für Interesse sorgt.“

Liebherr CRM-Projekt

Die proMX konnte den Baumaschinen-Hersteller nicht nur von der Qualität von Microsoft Dynamics CRM überzeugen, sondern auch von der eigenen Kompetenz durch langjährige Projekterfahrung und viele erfolgreiche Projekte. Zudem war der Kunde auch vom Knowhow in den Bereichen der Systemanpassung und der Integration begeistert. So erhielt die Unternehmenseinheit Baukrane von Liebherr im ersten Schritt eine umfassende CRM-Lösung für den Vertrieb, mit geplanten Erweiterungen für die Anbindung von verbundenen Vertriebsorganisationen der Baukransparte.

CRM Best Practice Award

Der CRM Best Practice Award zeichnet alljährlich auf der CRM-expo besonders gelungene Projekte im Bereich Kundenbeziehungsmanagement aus. Dabei geht es um mehr als nur die Auswahl und Einführung einer Software. Im Mittelpunkt des Wettbewerbs stehen vielmehr beispielgebende Leistungen, die als Maßstab und Messlatte für andere Unternehmen gelten können. Wichtig ist, dass nicht die Software im Mittelpunkt steht, sondern das Unternehmen, seine Organisation, Prozesse und Mitarbeiter.

Der CRM Best Practice Award wird vergeben vom Fachmagazin *acquisa* – Das Magazin für Marketing und Vertrieb der Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Freiburg und der *asfc gmbh*, Fürth, dem Veranstalter der CRM-expo – Messe + Kongress, der europäischen Leitmesse für Kundenbeziehungsmanagement.

Weitere Informationen zur Software-Lösung proRM und zur proMX sind unter folgenden Links nachzulesen: www.proMX.net und www.proRM.net.

Über die proMX GmbH

Die proMX GmbH wurde im Jahr 2000 von den erfahrenen IT-Experten Peter Linke, Georg Schmidt und Thomas Dorn als Systemintegrator und Software-Entwicklungshaus gegründet. Das Unternehmen verfolgt von Anbeginn eine ganzheitliche Lösungs-Strategie zur Realisierung von Projekten bei Kunden aus dem Mittelstand. Dabei wird sehr viel Wert auf einen integrativen Ansatz bei der Realisierung der Kundenprojekte gelegt. Maßgeschneiderte Lösungen werden individuell an die Infrastruktur und die Bedürfnisse des Kunden angepasst. (www.proMX.net)

Die langjährige Erfahrung und das vernetzte Know-how interner und externer Experten liefern die Basis für den Erfolg der proMX GmbH. Als einer der Top Microsoft Gold Certified Partner in Deutschland gehört die proMX zur ersten Adresse für Projekte im Microsoft Umfeld. Die Auszeichnung „Microsoft Dynamics Professional Services Partner of the Year Finalist“ bei der Worldwide Partner Conference 2010 unterstreicht zusätzlich den hohen Qualitätsmaßstab der proMX GmbH. Die proMX ist Gründungsmitglied der CRM Vision Group, einer Kooperation von acht namhaften Microsoft Dynamics CRM Partnern. (www.crmvisiongroup.com)

Ansprechpartner:

Sebastian Boeser-Letz
proMX GmbH
Nordring 100
90409 Nürnberg
Telefon: +49 (911) 239804-0
Fax: +49 (911) 239804-20
E-Mail: marketing@promx.net