

PM101020

PROMX DIE CRM-EXPO ZEIGTE SICH FÜR DIE PROMX VON IHRER BESTEN SEITE – VIELE LEADS UND DIE AUSZEICHNUNG „CRM BEST PRACTICE AWARD“ FÜR DEN KUNDEN LIEBHERR

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

Nürnberg, 20. Oktober 2010: Der Aufwand hat sich wieder einmal bezahlt gemacht – die CRM-Expo war und ist für das Nürnberger Systemhaus promX die wichtigste Messe in Deutschland. Mit mehr als 100 Gesprächen auf der Veranstaltung und der Auszeichnung seines Kunden Lieberr Baukrane als Gewinner des „CRM Best Practice Awards“ in der Kategorie „CRM-Einführung“ belegt das Unternehmen seine führende Position als Microsoft Gold Certified Partner im Bereich CRM. Anziehungspunkt sowohl auf dem Stand der CRM Vision Group, zu dessen Gründungsmitglied die promX gehört, als auch auf dem Microsoft Stand war die eigene Projekt- und Ressourcenmanagement-Lösung proRM. Von der neuen Version von proRM und der vorgestellten Erweiterung für Professional Services proSVC waren die Kunden begeistert.

„Die CRM-expo ist für uns die wichtigste Veranstaltung des Jahres und es hat sich wieder einmal gezeigt, dass wir hier unsere besten Projekte gewinnen. So wurde der letztjährig gewonnene Kunde dieses Jahr von der Jury der CRM-expo gleich mit dem „CRM Best Practice Award“ in der Kategorie „CRM-Einführung“ gekürt,“ so Peter Linke, Geschäftsführer der promX. „Die implementierte Lösung ist ein Beleg für unsere herausragende Kompetenz und die professionelle Wahrnehmung am Markt und wird uns in den nächsten Monaten noch viel Innovationskraft und Leistung abverlangen. Das Team ist voller Motivation und wird alle Anforderungen unseres Kunden Lieberr jederzeit gerecht werden.“

Highlights der diesjährigen CRM-expo waren neben der Vorstellung des Projektes für den Baukranhersteller Lieberr auch die neue Version der Projekt- und Ressourcenmanagement-Lösung proRM. Der Zuspruch für die Lösung, die von Microsoft auch auf der Worldwide Partner Conference im Juli als „Microsoft Dynamics Professional Services Partner of the Year

Finalist“ ausgezeichnet wurde, war besonders groß. Durch die volle Integration in Microsoft Dynamics CRM und die Möglichkeit, alle Add-Ons für diese Plattform zu nutzen, ist das Einsatzgebiet unglaublich groß. Dies wurde auch von den Besuchern der Messe begrüßt. So werden eine Reihe von Interessenten diese Lösung in den nächsten Wochen und Monaten sicher einführen.

„Der Erfolg auf der Messe bestätigt unseren hohen Aufwand bei der Weiterentwicklung der Projekt- und Ressourcenmanagement-Lösung proRM. Das Interesse und die vielen Kontakte sind ein deutliches Zeichen dafür, wie groß der Bedarf am Markt ist und dass wir mit unserem Produkt die Tür zu einer großen Nische aufgestoßen haben“, so Sebastian Boeser-Letz, Sales und Marketing Manager bei der proMX. „Durch das Feedback unserer Kunden bekamen unsere Entwickler und Produktmanager gute Ideen für die Weiterentwicklung unserer Lösung. Dadurch entstand unter anderem auch die Erweiterung mit dem Namen proSVC, die mit großer Begeisterung auf der Messe von den Besuchern aufgenommen wurde.“

Das neue, speziell entwickelte Template, das unter der Produktbezeichnung proSVC läuft, wurde speziell für "Professional Services" Anbieter konzipiert und bietet wie proRM auch schon die volle Integration in das Microsoft Dynamics CRM.

Liebherr CRM-Projekt

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.

Die proMX konnte den Baumaschinenhersteller 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 internen Vertrieb, mit geplanten Erweiterungen für die Anbindung von verbundenen Vertriebsorganisationen und Landesgesellschaften.

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 Dezember 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 Lösungsstrategie 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 an 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