

Salesforce

Das Salesforce Eco-System und seine Struktur

Was genau ist Salesforce? Warum nutzen Unternehmen Salesforce? Was sind die Vorteile und welche Möglichkeiten bietet Salesforce Unternehmen? Und vor allem: Was kostet Salesforce?

Diesen Fragen und mehr möchten wir im Folgenden nachgehen. Wir geben Ihnen eine Übersicht über das komplette Salesforce Eco-System und seine Struktur. Wir stellen die wichtigsten Funktionen, Komponenten und Technologien vor und zeigen Ihnen auf, welche Möglichkeiten Salesforce auch Ihrem Unternehmen bietet!

Erfahren Sie mehr über Salesforce

Möchten Sie sehen, wie Salesforce Ihr Business unterstützen kann? Wir freuen uns, Ihnen die Möglichkeiten der besten CRM-Plattform der Welt präsentieren zu dürfen. Tauchen Sie ein in das Salesforce Universum und zögern Sie nicht uns zu kontaktieren, wenn Sie mehr über Salesforce erfahren möchten!

Inhalt

Das Salesforce Eco-System und seine Struktur.....	1
Was ist Salesforce?.....	2
Welche Möglichkeiten bietet Salesforce Unternehmen?.....	3
Salesforce und die DSGVO	4
Was kostet Salesforce?	4
Was sind die Vorteile von Salesforce?.....	5
Vorteil CRM/ERP Integration	5
Vorteil Cloud-Computing	5
Anwendungsbeispiele für Salesforce.....	6
Salesforce Erfolgsgeschichten	9
Fazit – Die Highlights von Salesforce zusammengefasst.....	9
Kontakt	11

Was ist Salesforce?

Salesforce ist eine cloud-basierte CRM-Lösung für das Management von Kundenbeziehungen (Customer-Relationship-Management). Das CRM-System besteht aus verschiedenen Cloud-Lösungen mit der Unternehmensbereiche wie Vertrieb, Marketing, E-Commerce und Service integriert auf einer gemeinsamen Plattform zusammenarbeiten können. Salesforce zählt mit über 150.000 Anwendern zu der weltweit führenden CRM Plattform und hilft Unternehmen, sich enger mit ihren Kunden, Interessenten, Mitarbeitern und Partnern zu vernetzen.

Die Digitalisierung der Verkaufsprozesse, des Kundendienstes, des Marketings, der Datenanalyse, der Support der Künstlichen Intelligenz und Internet of Things (IoT) sowie die Fähigkeit maßgeschneiderte Lösungen in kürzester Zeit zu entwickeln, zeichnet Salesforce als 360° Customer Success Plattform aus. Als skalierbare Software-as-a-Service (SaaS) Lösung ist Salesforce für Unternehmen jeder Größe geeignet. Mit der sicheren, skalierbaren Salesforce-Plattform können Sie jeden Geschäftsprozess rationalisieren, automatisieren und mobilisieren. Darüber hinaus können Sie Anwendungen erstellen, ausführen und verwalten. Salesforce ist allerdings viel mehr als nur eine cloud-basierte CRM-Software. Es wird von einer tollen Community und der Salesforce Ohana-Unternehmenskultur getragen.

Wenn man von Salesforce spricht, ist damit meist das CRM-System gemeint und nicht das Unternehmen. Das gleichnamige Unternehmen [salesforce.com](#) wurde 1999 in San Francisco von dem ehemaligen Oracle-Manager und heutigem CEO Marc Benioff gegründet, mit der Vision, Customer-Relationship-Management (CRM) neu zu definieren. Die oft verwendete Abkürzung SFDC steht dabei für salesforce.com (SalesForce Dot Com). Seit der Gründung hat Salesforce ein beeindruckendes Wachstum an den Tag gelegt und ist heute einer der weltweit führenden Anbieter im Cloud-Computing und von cloudbasierten Anwendungssystemen für Kundenbeziehungsmanagement.

Neben dem Hauptsitz in San Francisco ist Salesforce mit verschiedenen regionalen Büros über die ganze Welt verteilt. Die deutsche Niederlassung befindet sich in München. Zusätzlich ist Salesforce in 18 Sprachen erhältlich, was das internationale Agieren des Unternehmens noch einmal verdeutlicht. Auch der Kurs der Salesforce Aktie spricht für sich: In den Forbes Global 2000 der weltweit größten börsennotierten Unternehmen belegt Salesforce Platz 578 (Stand: Mai 2020). Das Unternehmen kam Mitte 2020 auf einen Börsenwert von ca. 145 Mrd. US-\$ und erzielte 2019 einen Umsatz von 17,1 Milliarden Dollar. Der Indexanbieter S&P kündigte zuletzt an, Salesforce werde ab dem 31. August 2020 den Ölkonzern Exxon-Mobil im US-Leitindex Dow Jones Industrial Average ersetzen.

Dem auf cloudbasierte Unternehmenssoftware spezialisierten Konzern kommt dabei der Trend zur Digitalisierung und zum Home Office zu Gute. Dadurch müssen Unternehmen verstärkt auf Rechnerkapazitäten und Anwendungen aus der Cloud setzen, damit ihre Mitarbeiter auch mobil und von zu Hause aus agieren können. Außerdem brachte Salesforce erst kürzlich unter dem Titel Work.com spezielle Technologielösungen auf den Markt, die Unternehmen in der Corona-Krise unterstützen soll, z.B. zur Nachverfolgung von Kontakten Infizierter oder für das Notfall-Management.

Salesforce ist der Weltmarktführer für Kundenmanagement-Systeme. In seiner Zukunftsstrategie spielt auch künstliche Intelligenz (KI) eine zentrale Rolle. Einmal im Jahr stellt Salesforce auf seiner hauseigenen Konferenz Dreamforce, neue Produkte vor. Im November 2019 kamen dafür 170.000 Besucher nach Kalifornien. Zudem ist Salesforce führend im Gartner Magic Quadrant für CRM Customer Engagement. Als führender Cloud Computing Anbieter wird Salesforce von Gartner regelmäßig als Leader im Magic Quadranten für CRM Customer Engagement positioniert. Ein Leader ist nach Gartner ein Unternehmen mit einer klaren, den Markt definierenden Vision und der Fähigkeit diese Vision in ihren Produkten und Services umzusetzen, die ihnen wiederum vorzeigbare Verkaufszahlen und internationale neue Referenzen in vertikalen Branchen liefern. Ihre Kunden geben an, dass das Produkt die Wettbewerbssituation ihres Unternehmens positiv beeinflusst und Kosten senkt.

Welche Möglichkeiten bietet Salesforce Unternehmen?

Das CRM-System von Salesforce hilft Unternehmen abteilungs- und funktionsübergreifend engere Beziehungen zu Kunden, Partnern und Mitarbeitern auf einer gemeinsamen digitalen Plattform in der Cloud aufzubauen. Inzwischen umfasst das Portfolio von Salesforce eine ganze Reihe von Cloud-Produkten, die sowohl nach funktionalen Gesichtspunkten als auch inzwischen nach Ausrichtung auf spezifische Branchen unterschieden werden. Bei den funktional ausgerichteten Produkten sind zunächst die Sales Cloud und die Service Cloud zu nennen, welche die ersten Produkte waren und die demzufolge zweifellos den höchsten Reifegrad erreicht haben, was sich vor allem in der marktführenden Sales Cloud widerspiegelt.

Weitere Produkte sind die Marketing Cloud, Community Cloud, Commerce Cloud und die IoT Cloud. Salesforce unterstützt verschiedene Branchen mit industriespezifischen Lösungen. Beispiele für branchenorientierte Produkte sind die Health Cloud (für die Pharmaindustrie, HealthCare / Life Sciences und Medizintechnik), die Manufacturing Cloud (für Fertigung und Industrie) oder die Financial Services Cloud (für Finanzdienstleister und Banken) und nicht zuletzt die Speziallösung „Salesforce for Energy & Utili-

ties“ für die Energiewirtschaft. Außerdem ermöglicht Salesforce, zunächst eine schnelle Implementierung mit gegebenenfalls begrenztem funktionalem Umfang durchzuführen und anschließend die Anwendung entsprechend der jeweiligen Bedürfnisse zu erweitern. Die Software verfügt zusätzlich über einen unternehmensinternen Messenger (Chatter) und einer Integration sozialer Netzwerke.

Salesforce und die DSGVO

Die Salesforce Plattform fertig für DSGVO: Unternehmen benutzen die datengetriebene Analyse von Kunden- und Geschäftsprozesse mehr und mehr, um die Bedürfnisse ihrer Kunden und Interessenten besser zu verstehen und Kundenserviceprozesse zu verbessern. Es ist sehr wichtig für die Unternehmen, dies verantwortlich durchzuführen und den Datenschutz und die Datensicherheit zu gewährleisten. Als die #1 CRM Plattform bietet Salesforce Unternehmen die Transparenz und die Kontrolle von Kunden- und Geschäftsdaten, um die Einhaltung der Vorschriften der DSGVO zu ermöglichen. Da das deutsche Rechenzentrum von Salesforce bei der Telekom in Frankfurt gehostet wird, werden sensible Unternehmensdaten innerhalb Deutschlands und damit im Geltungsbereich der deutschen Datenschutzgesetze gespeichert. Dies gewährleistet eine sichere Nutzung der Salesforce Cloud in Deutschland, betrieben nach der DSGVO und dem deutschem Datenschutzrecht.

Angesichts der Tatsache, dass Unternehmen sensible und private Daten in ihrer Salesforce-Umgebung speichern, entschied sich Salesforce für eine Lösung, die Unternehmen bei der Einhaltung von Compliance-Standards unterstützt. Die Lösung nennt sich Salesforce Shield, ein Trio von Sicherheitstools, die Vertrauen und Compliance mit internen und externen Daten gewährleisten soll. *„Nichts ist unserem Unternehmen wichtiger als der Schutz der Daten unserer Kunden“* äußerte sich Parker Harris, Co-Founder von Salesforce dazu. Erfahren Sie mehr zu Salesforce Shield in unserem Salesforce Blog.

Was kostet Salesforce?

Salesforce ermöglicht die Wahl zwischen vier verschiedenen Lösungen mit stark variierenden Kosten. Das kostengünstigste Paket ist dabei Lightning Essentials mit 25 Euro pro Monat und Nutzer — eine gute Möglichkeit für kleine Unternehmen, mit Salesforce zu beginnen. Essentials bietet wichtige Vertriebs- und Kundendienstfunktionen in einer Lösung, die einfach zu testen, einfach zu kaufen und einfach zu skalieren ist. Von Basis bis hin zu Enterprise Lösungen existiert für jedes Unternehmen und jeden Anspruch eine geeignete Salesforce-Lösung. Wir geben Ihnen gerne eine Übersicht der wichtigsten Pro-

dukte von Salesforce, den verschiedenen Editionen und Preisen sowie den Kosten für Beratung, Anpassung, Entwicklung und Salesforce Implementierung als weiterer Kostenfaktor, der essenziell in der Planung einer Salesforce Einführung sein sollte.

Was sind die Vorteile von Salesforce?

Mit der Integration von Salesforce werden abteilungsübergreifende Prozesse beschleunigt und die Kundenbetreuung wird durch die 360 Grad Sicht auf alle Daten noch personalisierter. Salesforce ist über das reine CRM Kontakt- und Prozessmanagement hinausgewachsen und bei richtigem Einsatz von sehr hoher strategischer Relevanz für das ganze Unternehmen und dessen Erfolg.

Salesforce bietet mehrere Cloud Lösungen für Sales, Service, Marketing, E-Commerce etc., die alle Kundendaten vereinheitlicht an einem Ort ablegen. Es können einzelne CRM-Systeme oder mehrere Cloud-Lösungen als gekoppelte Gesamt-Lösung genutzt werden. Ziel von Salesforce ist es, Kundenbeziehungen effizient zu verwalten und zu dokumentieren, um Kundenbindungen zu stärken, neue Kunden zu gewinnen und die Kommunikation innerhalb eines Unternehmens und die Interaktion mit den Kunden zu verbessern. Weiter zeichnet sich Salesforce durch seine hohe Schnittstellenkompetenz und Konnektivität zu Drittsystemen wie ERP, CMS, WaWi aus.

Vorteil CRM/ERP Integration

Salesforce integriert ERP. Häufig wird das CRM in ein ERP-System integriert angeboten, verknüpft mit Warenwirtschaft und Buchhaltung. Salesforce bietet sich als CRM-System geradezu für die ERP Integration an, da es sich sehr konnektiv zu den unterschiedlichsten ERPs verhält. ERP Daten lassen sich nahtlos in Salesforce integrieren und sicher als Batch oder bi-direktionale Synchronisation zwischen ERP- und CRM austauschen. Eine hohe Schnittstellenkompetenz zu SAP / ERP und Dritt-Systemen wie Siebel, MS Dynamics, SAGE etc. zeichnet Salesforce dabei aus. Verbinden Sie beliebige ERP Anwendungen in der Cloud an einem Ort und bringen Sie Daten aus beliebigen Systemen direkt in Salesforce.

Vorteil Cloud-Computing

Neben der Zusammenführung von Daten aus bereits vorhandenen CRM- und ERP-Systemen, geht es bei Salesforce insbesondere darum, eine globale Gruppentransparenz bzw. einen Single Source of Truth (SSOT), also eine zentrale Datenquelle zu finden, um die Informationen aus CRM und ERP auf einer

einzigsten Plattform abzubilden und Prozesse zu automatisieren, die heute überwiegend noch manuell stattfinden. Dem Customer Relationship Management fällt dabei eine Schlüsselfunktion in der zentralen Speicherung, Verwaltung und Auswertung aller Kundendaten zu. Die Stammdaten und alle als relevant klassifizierten Informationen, die sich aus jeder erfassbaren Kundenhandlung ergeben, werden in Salesforce automatisiert abgespeichert.

Dabei gewinnen die Verlegung in eine Cloud und mobiloptimierte Benutzeroberflächen vor allem aufgrund der Abrufbarkeit an jedem beliebigen Ort an Bedeutung. Bei Salesforce stützen sich alle Produkte auf sogenannte Cloud-Technologien. Damit sind Daten von jedem Ort und von jedem Gerät immer erreichbar. So kann z.B. der Außendienst mit dem Smartphone auf ein Kundenprofil zugreifen und mit wichtigen Informationen wie Vorlieben und Zahlungsmodalitäten in ein Verkaufsgespräch gehen. Zudem fallen lästige Installationen und Updates weg.

Anwendungsbeispiele für Salesforce

Salesforce setzt aus sich mehreren Cloud-Lösungen zusammen, die im Zusammenspiel das Maximum an Potential entfalten. Über die Salesforce CRM Plattform lassen sich sämtliche Geschäftsprozesse und Kundeninteraktionen miteinander über alle Bereiche hinweg vernetzen– ob Vertrieb, Kundenservice, Marketing, Communities, Mobile Apps, Analytics, Anwendungsentwicklung, E-Commerce oder stationärer Handel, ERP-Systeme und mehr. Alle Abteilungen arbeiten auf einer gemeinsamen CRM-Plattform. So haben alle dieselbe Sicht auf Kunden und Geschäftsvorgänge und können so besser und effizienter zusammenarbeiten.

Zu den wichtigsten Anwendungsbeispielen für Salesforce gehören:

Salesforce im Vertrieb:

Abbildung aller Vertriebsprozesse für einen 360° Blick auf Ihre Kunden: Unternehmen setzen die Salesforce Sales Cloud im Vertrieb ein, damit Vertriebsleiter und Sales-Teams einen 360° Blick auf Kunden und Vertriebsprozesse erhalten. Die Sales Cloud bietet Vertriebsteams die Möglichkeit, Vertriebsentscheidungen durch Verkaufsprognosen auf Basis KI-gestützter Daten zu untermauern, Verkaufsprozesse zu automatisieren sowie die Abschlussquote zu erhöhen und somit mehr Geschäfte abzuschließen und den Umsatz zu steigern. Vertriebsprojekte lassen sich zuverlässig verwalten und potenzielle Kunden in jeder Kaufentscheidungsphase vom Lead bis zum Geschäftsabschluss und darüber hinaus begleiten.

Salesforce im Service:

Mit Salesforce im Service können Unternehmen den Kundensupport verbessern — von der Call-Center-

Software bis hin zu Self-Service-Portalen und intelligenten Chatbots. So können Service Teams reaktionsschneller passende Servicelösungen anbieten und die Bedürfnisse ihrer Kunden besser erkennen. Die [Salesforce Service Cloud](#) ist eine cloudbasierte Kundenservicelösung, in der sich alle Support-Kanäle kombinieren lassen und die Mitarbeitern damit einen nahtlosen Kundenservice ermöglicht, egal wie und wann der Kunde mit Ihrer Serviceabteilung Kontakt aufnimmt.

Salesforce im Marketing:

Mit der [Salesforce Marketing Cloud](#) erstellen Sie personalisierte und automatisierte Customer Journeys über alle digitalen Kanäle wie E-Mail, Mobile/SMS und Social Media. Analysieren Sie Verkaufschancen potentieller Interessenten und Bestandskunden und setzen Sie Marketingaktivitäten zielgerichtet um. Optimieren Sie Ihr Kampagnenmanagement und erhöhen Sie dadurch den ROI Ihrer Maßnahmen. Die [Salesforce Marketing-Automation](#) Plattform unterstützt individuelle Marketingprozesse optimal.

Salesforce Pardot:

[Pardot](#) ist eine auf die speziellen Bedürfnisse im B2B ausgerichtete Marketing-Automation Plattform von Salesforce. Mit Pardot können Sie Leads generieren und qualifizieren, Ihre Vertriebspipeline schneller ausbauen, schnell und einfach personalisierte Landingpages und DSGVO-konforme Registrierungsformulare erstellen, zielgerichtete und personalisierte E-Mail-Kampagnen erstellen und versenden, häufige Marketing- und Vertriebsaufgaben, wie das Leadmanagement, automatisieren und so Ihre Vertriebs- und Marketingmitarbeiter entlasten. Mittels konfigurierbarer Dashboards lässt sich der ROI von digitalen Marketingkampagnen messen und individuelle Customer Journeys über alle digitalen Kanäle erstellen. Sie können Kundenprofile erstellen und mittels Lead-Scoring bewerten und so individuelle Vorlieben erkennen, damit Sie zur richtigen Zeit das richtige Produkt empfehlen können

Salesforce Community Cloud:

Mit der [Salesforce Community Cloud](#) bieten Sie Ihren Kunden, Mitarbeitern und Partnern auf völlig neue Weise Community- und Self-Service Portale, in denen sie sich mit vorgefertigten, anwendungsfallbezogenen Lösungen und Komponenten selbst und gegenseitig helfen können.

Salesforce im E-Commerce:

Die [Salesforce Commerce Cloud](#) ermöglicht es Ihnen, mit personalisierten Einkaufserlebnissen eine bessere Customer Experience zu schaffen und die Konversionsraten digitaler Vertriebskanäle erheblich zu verbessern und zu erhöhen. Mit der Commerce Cloud gelingt es auch kleineren Unternehmen und Geschäftseinheiten, ihr E-Commerce Angebot auf den aktuellsten Stand zu bringen. Die dahinterstehenden Innovationen basieren auf komplexen Datenanalysen mit Hilfe Künstlicher Intelligenz (KI), die nicht nur

passende Produktempfehlungen, sondern auch Analysen des Kaufverhaltens oder eine personalisierte Suche ermöglicht.

Salesforce Engage:

Erstellen Sie benutzerdefinierte Anwendungen, die mit Salesforce verbunden sind und bringen Sie Ihre Angebote schneller an den Kunden. Sie können personalisierte Kampagnen mit nur einem Klick starten und Ihre Interessenten besser einschätzen. Salesforce Engage benachrichtigt Sie automatisch, wenn Ihre Leads aktiv sind. So können Vertriebsmitarbeiter in Echtzeit auf eingehende Lead-Daten sofort reagieren und durch das Senden von relevanten Angeboten zum richtigen Zeitpunkt mit potenziellen Kunden in Kontakt treten.

Künstliche Intelligenz:

Salesforce Einstein, die künstliche Intelligenz in der Salesforce Plattform, hilft Ihnen mit Predictive Analytics und Lead-Scoring Aufträge schneller zu gewinnen und liefert Ihnen durch intelligente Automatisierung und genaueren Prognosen wertvolle Einblicke auf Ihre Kunden und Geschäftsdaten. Treffen Sie intelligentere, datengesteuerte Entscheidungen, die Ihr Unternehmen voranbringen. Die künstliche Intelligenz hat den gesamten Analyse-Workflow vereinfacht und führt Sie innerhalb weniger Minuten von den Daten über den Einblick bis hin zum Handeln.

Salesforce Quip:

Die Kollaborationsplattform Quip für Salesforce bringt Produktivitätsanwendungen direkt in das führende CRM und dient als gemeinsame Plattform zur unternehmensinternen und -externen Teamarbeit und Kommunikation. Mit Quip können Teams Inhalte gemeinsam in einem einzigen Dokument erstellen, zusammen besprechen und gleichzeitig bearbeiten — und so direkt im Dokument Entscheidungen treffen. Von jedem Gerät aus. Dokumente und Tabellen haben einen integrierten Chat, so dass die Zusammenarbeit in Echtzeit sehr viel einfacher möglich wird. Durch die Integration von Salesforce Anwendungen, die Ihre Teams bereits nutzen, können Sie sogar Echtzeitdaten aus Ihrem CRM in jedes Dokument einfügen. So werden Dateien zu „lebenden“ Dokumenten und Sie arbeiten stets mit den aktuellsten Informationen, um jedes Teamprojekt schneller fertigzustellen und abzuschließen.

Salesforce Anywhere:

Salesforce baut mit "Anywhere" die Kollaborationsfunktionen in der Cloud-Plattform aus. Über die Anywhere App, die seit Juli 2020 in der Beta-Version für Salesforce Kunden kostenlos zur Verfügung steht, werden Echtzeit Team-Chats, Benachrichtigungen, Kommentare und Videokonferenzen direkt in die CRM-Plattform integriert. Anwender müssen somit nicht mehr auf externe Anwendungen und Tools, wie

z.B. Zoom oder Teams für Videokonferenzen zurückgreifen. Erfahren Sie mehr über [Salesforce Anywhere](#), das neue Kollaborationswerkzeug für Marketing, Vertrieb und Service von Salesforce.

Salesforce Erfolgsgeschichten

Mit dem Einsatz von Salesforce eröffnen sich Unternehmen diverser Branchen neue Möglichkeiten – nicht nur hinsichtlich bestehender Aufgaben und Herausforderungen der digitalen Transformation und Automatisierung von Geschäftsprozessen. Welche Möglichkeiten das sein können, wie sich Unternehmen digital neu aufgestellt haben und wie genau Salesforce Lösungen aus der Cloud dabei eingesetzt werden können, erfahren Sie in den von uns zusammengestellten [Salesforce Erfolgsgeschichten](#).

Lesen Sie, wie die Gundlach Packaging Group mit Salesforce seinen strategischen Dreiklang aus Wachstum, Internationalisierung und Digitalisierung erfolgreich umsetzt und dabei konsequent seine Kunden in den Mittelpunkt stellt. Warum WeylChem sich für das CRM-System von Salesforce entschieden hat, um problemlos über Ländergrenzen hinweg zusammenzuarbeiten. Und wie die ProXES Group auf Basis einer vereinheitlichten CRM-Landschaft eine digitale Plattform schuf, von der weltweit alle Geschäftsbereiche standortübergreifend profitieren.

Fazit – Die Highlights von Salesforce zusammengefasst

Salesforce ist weltweit führend im Bereich Customer Relationship Management (CRM) und bringt Unternehmen und Kunden im digitalen Zeitalter näher zusammen. Seit seiner Gründung 1999 ermöglicht Salesforce Unternehmen aller Größen und Branchen, sich durch zukunftsweisende Technologien wie Cloud, Mobile, Social, Blockchain, Sprachsteuerung und KI auf völlig neue Art mit ihren Kunden zu vernetzen. Salesforce ist Ihr Partner für die digitale Transformation von Unternehmen, um den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen.

Als integrierte CRM-Plattform bringt Salesforce Customer 360 die Bereiche Marketing, Vertrieb, Kundenservice sowie stationären Handel und Online-Handel und vieles mehr zusammen. Salesforce Customer 360 ist die Single Source of Truth für alles rund um die Kunden – alle Abteilungen erhalten so eine einheitliche, gemeinsame Sicht auf ihre Kunden. Mit Salesforce können Sie Ihren Kunden die intelligen-

ten, personalisierten Erlebnisse bieten, die Kunden heute erwarten, und langfristige, vertrauensvolle Beziehungen mit ihnen aufbauen.

2020 wird Salesforce über zwei Billionen B2B- und B2C-Transaktionen für mehr als 150.000 und Millionen von Trailblazern durchführen. Trailblazer sind die Menschen und Unternehmen, die mit Salesforce Innovation vorantreiben, sich beruflich weiterentwickeln, ihre Unternehmen transformieren und der Gesellschaft etwas von ihrem Erfolg zurückgeben.

Salesforce bekennt sich klar zu seinen Grundwerten Vertrauen, Kundenerfolg, Innovation und gleiche Rechte für alle Menschen. Salesforce gehört laut Forbes zu den besten Arbeitgebern weltweit und wurde, ebenfalls von Forbes, zum neunten Mal in Folge als eines der innovativsten Unternehmen der Welt ausgezeichnet. Weitere Informationen zu Salesforce erhalten Sie unter: www.salesforce.com/de

Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Seit 2002 unterstützen wir unsere Kunden bei der Einführung und Anpassung von Salesforce auf individuelle Unternehmensbedürfnisse. Mit dieser Erfahrung können wir sicher auch Ihnen ein zuverlässiger Partner sein. Ob Konzern, Mittelstand oder KMU – wir kennen die Herausforderungen in vielen Branchen und entwickeln auch für Sie die optimale Lösung.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

Comselect Gesellschaft für Relationship Management mbH

Bernd Bittner, Sales Director CRM Services

Telefon: 0621 / 76133 500

Email: info@comselect.de

Web: <https://comselect.de>

Wir über uns.

comselect ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Hauptsitz in Mannheim und Niederlassung in Augsburg. Unsere Experten aus den Bereichen CRM Consulting, künstliche Intelligenz, digitales Marketing und Prozesse haben sich auf die Umsetzung komplexer Projekte, von der strategischen CRM Beratung, über die Konzeption bis zur Umsetzung, spezialisiert. Seit 2002 sind wir der führende Partner für den deutschen Mittelstand. Unser Branchenschwerpunkt ist die herstellende Industrie. Unsere Berater treffen Sie in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart.