

Schneller und bequemer geht Leaderfassung nicht – itmX crm suite setzt auf die Lösungen von snapADDY

Pforzheim, Januar 2021 – Den qualitativ besten und schnellsten Weg zur digitalen Kontakterfassung und -weiterverarbeitung im CRM – das verspricht die Partnerschaft des Pforzheimer CRM-Unternehmens itmX GmbH und der snapADDY GmbH aus Würzburg. Mit der Zusammenarbeit bringen die beiden Unternehmen nicht nur die Geschäftsdaten Ihrer Kunden auf Vordermann, sie ermöglichen darüber hinaus auch noch das digitale Erfassen von Besuchsberichten und Visitenkarten direkt am Point of Contact.

Entscheidender Mehrwert für den Erfolg im digitalen Vertrieb

snapADDY verfolgt seit Gründung im Jahr 2015 die Mission, CRM-Systeme automatisch up-to-date zu halten und Kunden den besten und schnellsten Weg zur digitalen Leaderfassung zu bieten.

Und der Erfolg gibt Ihnen recht: Mittlerweile vertrauen schon über 1.400 Kunden – vom Start-up bis zum DAX-Konzern – auf die Softwareprodukte der snapADDY GmbH.

„Mit unserer Software sind wir aber nicht vergleichbar mit einer Datenbank. Der Fokus liegt vielmehr auf der schnellen und vor allem qualifizierten Erfassung von Kundendaten, um die Prozesse in Unternehmen zu beschleunigen und effektiver zu gestalten“, so Stephan Katzenberger, Partner Account Manager bei snapADDY.

Durchschnittlich 3,8 Stunden manuelle Erfassungszeit erspart sich jeder Vertriebsmitarbeiter pro Woche durch den Einsatz der Tools. Damit stellt snapADDY eine sinnvolle Ergänzung des Leadgenerierungsprozesses dar und unterstützt somit auch die darauffolgenden, automatisierten Marketingaktivitäten in der Kundenakquise.

Für Kunden der itmX crm suite beschleunigt die Lösung von snapADDY den Prozess zur Lead- und Kontakterfassung allemal. So können diese künftig mit dem snapADDY CardScanner automatisiert Kontakte über mobile Geräte wie Smartphones oder Tablets erfassen und diese Informationen automatisiert ins itmX crm übernehmen. Besonders auf Messen oder sonstigen Veranstaltung stellt dies eine wesentliche Erleichterung dar. Sind die erfassten Daten erst einmal im CRM angekommen, können auch gleich Folgeaktivitäten bequem im itmX crm angelegt oder auch Angebote und Opportunities direkt erfasst und versendet werden.

„Wir freuen uns über diese richtungsweisende Partnerschaft und sind überzeugt, dass wir unseren Kunden mit den Lösungen von snapADDY einen entscheidenden Mehrwert für ihren Erfolg im digitalen Vertrieb bieten und den Prozess zur Lead- und Kontakterfassung wesentlich vereinfachen können.“, beschreibt Michael Stump, Managing Director der itmX GmbH, die Partnerschaft der beiden Unternehmen.



Ansprechpartner für die Presse:

Nicole Bräuner

Head of Marketing, itmX GmbH

Tel.: +49 (0) 152 / 229 29299

E-Mail: nicole.braeuner@itmX.de

Über itmX GmbH

Die itmX GmbH bietet mit der **itmX crm suite** eine Omni-Channel-Plattform für eine 360°-Sicht auf alle Marketing, Sales, Commerce und Service Prozesse. Neben der reinen Software-Suite bietet das Unternehmen mit Hauptsitz in Pforzheim eine ganzheitliche Prozessberatung von der Strategieplanung über einen ersten Proof of Concept (PoC) bis hin zu individuellem Design, Implementierung und Betrieb der Software. Die innovativen Lösungen der itmX GmbH begeistern schon heute mehr als 120 Kunden aus den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Projektfertigung, Handel, Hightech und Elektrotechnik.

itmX ist ein Tochterunternehmen der NTT DATA Business Solutions, einem weltweit führenden SAP-Beratungshaus mit über 9.500 Mitarbeitern und Niederlassungen in 25 Ländern. Der Mutterkonzern beider Gesellschaften ist die NTT DATA, einem führenden Anbieter von Business- und IT-Lösungen mit über 123.000 Mitarbeitern weltweit.

