



cobra CRM mit neuen Funktionen auf der CeBIT 2012

All-Inclusive Paket: CRM made by cobra

(ddp direct)Konstanz, 11. Januar 2012. Der deutsche CRM-Pionier cobra zeigt auf der CeBIT vom 6. bis 10. März in Halle 6 am Stand E16 die neusten Funktionen seiner intelligenten CRM-Software. Besonderes Highlight ist die Integration eines Ticketsystems für Service- und Beschwerdemanagement. Weiterer Schwerpunkt des Konstanzer Softwarehauses ist die mobile Unterstützung von Vertrieb und Service. Die neueste Generation von cobra Mobile CRM für Apples iPad bietet nicht nur einen Rundumblick auf sämtliche Kunden- und Kontaktdaten in neuester HD-Qualität, sondern auch die Möglichkeit, die Daten von unterwegs zu bearbeiten. Das sorgt für ein besonders effizientes Zusammenspiel zwischen Außen- und Innendienst. Zudem haben wir die Integration von Social-Media-Diensten in unseren CRM-Lösungen realisiert und bieten somit das Komplettpaket für ein erfolgsorientiertes CRM an, betont cobra-Geschäftsführer Jürgen Litz.

Mit ihren Software-Lösungen setzt cobra auf klar profilierte Produkte, die sich den unterschiedlichen Anforderungen des Kundenbeziehungsmanagements kleiner, mittlerer und großer Unternehmen anpassen. Schnell einführbar sowie einfach und intuitiv zu bedienen bietet die Funktionsvielfalt für Vertrieb und Außendienst sowie für Management, Service und Marketing das optimale Handwerkszeug für den Auf- und Ausbau dauerhafter Kundenbindung. Die individuelle Anpassungsfähigkeit der Benutzeroberfläche in wenigen Schritten sorgt dafür, dass die Software einfach auf spezielle Unternehmensbedürfnisse zugeschnitten werden kann. cobra Mobile CRM wird dem Trend zur mobilen Datennutzung vor allem durch den Außendienst gerecht, denn diese Lösung ermöglicht den direkten Zugriff auf Kunden- und Vertriebsinformationen der zentralen Datenbank von BlackBerry, iPhone und iPad.

cobra auf der CeBIT 2012

6. bis 10. März 2012

Messegelände Hannover

Das cobra-Team finden Sie in Halle 6 am Stand E16

Terminvereinbarungen unter <http://cobra.de/service/events-schulung/events/messe.html>

Mehr Informationen unter www.cebit.de

Mit mehr als 200 Partnern hat cobra ein engmaschiges Netz kompetenter Ansprechpartner gebildet, um für den Kunden vor Ort eine qualifizierte Betreuung zu gewährleisten. Auf der CeBIT werden auch in diesem Jahr einige Partner auf dem Stand der cobra eigene Lösungen präsentieren:

astendo GmbH, Berlin

Aurex GmbH, Köln

BSC Computer Systeme GmbH, Gundefingen

cateno GmbH & Co.KG, Fürth

ComputerLine e.K., Frankfurt

eXe GmbH, Mönchengladbach

Fluctus IT GmbH, Hamburg

HGS Concept GmbH, Fulda

intelligence@work gmbh, Hamburg

Käsehage & Lauterhahn CRM-Beratung GmbH, Hannover

PC College GbR, Berlin

VTE Teichmann GmbH, Essen

2.300 Zeichen, Abdruck frei, Beleg erbeten.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/w4eqrj>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/software/cobra-crm-mit-neuen-funktionen-auf-der-cebit-2012-85556>

Pressekontakt

cobra - computer`s brainware GmbH

Frau Julia Buschmann

Weberinnenstraße 7

78467 Konstanz

julia.buschmann@cobra.de

Firmenkontakt

cobra - computer`s brainware GmbH

Frau Julia Buschmann

Weberinnenstraße 7

78467 Konstanz

cobra.de

julia.buschmann@cobra.de

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement und ausschließlich in diesem Segment tätig. Als Pionier von CRM in Deutschland entwickelt und vertreibt cobra seit über 25 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen für

kleine, mittelständische und große Unternehmen. Das cobra-Team berücksichtigt dabei alle Aspekte für eine umfassende, übersichtliche und flexible Kundenbetreuung. Intuitive Bedienung und schnelle Effizienzsteigerung sorgen für eine hohe Akzeptanz bei den Anwendern. Mit 200 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra Firmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Die Software-Lösungen unterstützen bei der Optimierung der Kernprozesse in Vertrieb, Marketing und Service durch die transparente Abbildung von Vertriebschancen oder die Analyse aktueller Kundendaten für Management-Entscheidungen.