

Customer Relationship Management (CRM)

4. februar - Pfizers Conferencecenter, Ballerup

08:30 - 08:55	Morgenmad & registrering
08:55 - 09:00	Velkomst Kim Stensdal, teknologiredaktør, Computerworld
09:00 - 09:25	Har CRM atter været på tegnebrættet i jeres organisation? Igor Taflev, CRM ekspert og forretningsudvikler, Lundalogik A/S
09:30 - 09:55	MicroPartner Toke Godiksen, it-manager, Saint Gobain Distribution Danmark
10:00 - 10:15	Pause
10:15 - 10:40	webCRM Jørgen Rode, CEO, webCRM Niclas Adelsparre, sales director, EstatePartner
10:45 - 11:10	God CRM er også at have styr på kontrakterne Erik Søndergaard, direktør, IntraNote
11:15 - 11:40	Paneldebat
11:45 - 11:45	Tak for i dag

08:30 - 08:55: Morgenmad & registrering

08:55 - 09:00: Velkomst



Kim Stensdal
teknologiredaktør
Computerworld

09:00 - 09:25: Har CRM atter været på tegnebrættet i jeres organisation?



Igor Taflev
CRM ekspert og forretningsudvikler
Lundalogik A/S / Partner

Et CRM-system skal hverken være en tidsrøver eller en dårlig investering. Tværtimod. Det rigtige CRM-værktøj gør hverdagen sjovere og mere produktiv for alle de kollegaer, som har kontakt med jeres kunder. Og det rigtige CRM-værktøj er især en sælgers vigtigste våben.

Vi tror på, at årsagen til at CRM-systemet LIME Pro har fundet så godt indpas på det nordiske CRM marked, er at vi udvikler systemet efter K-I-S princippet. "KEEP IT SIMPLE".

Kom og oplev et simpelt og brugervenligt CRM-system og hør om, hvordan vi har hjulpet mere end 5000 organisationer med at forankre LIME Pro® i deres organisation, og hør specifikke cases om hvordan CRM-systemet har bidraget til øget produktivitet og øget omsætning hos vores kunder.

09:30 - 09:55: MicroPartner



Toke Godiksen
it-manager
Saint Gobain Distribution Danmark / Partner

Da Saint Gobain Distribution Danmark skulle vælge nyt CRM-system for 500 brugere i hele organisationen, blev MicroPartner valgt som leverandør.

Toe Godiksen, it-manager fra Saint Gobain Distribution Danmark vil give et indblik i, hvordan MicroPartner har hjulpet med den igangværende implementering. CRM handler ikke så meget om it-systemet, men mere om processer, forandringsledelse og den interne modtagelse af CRM.

10:00 - 10:15: Pause

10:15 - 10:40: webCRM



Jørgen Rode
CEO
webCRM / Partner



Niclas Adelsparre
sales director
EstatePartner / Partner

EstatePartner stod overfor en kraftig vækst, men med en mindre organisation til at løfte denne og samtidig servicere kunderne. Derfor var der brug for hurtigt at etablere en effektiv og sikker platform til at imødekomme dette.

Salgsdirektør Niclas Adelsparre fra EstatePartner kommer og fortæller om hvordan selskabet på få måneder og uden et stort it-budget har fået struktureret og tunet dets salgs- og marketingsystem, løftet kundeoplevelsen og samtidig effektiviseret dets interne administration.

10:45 - 11:10: God CRM er også at have styr på kontrakterne



Erik Søndergaard
direktør
IntraNote / Partner

Customer relationship management handler også om at have styr på eksisterende kunder. Ved at digitalisere processerne omkring kontraktstyring skaber du overblik og sikrer, at du altid er et skridt foran i forhold til blandt andet dokumentation, kontraktudløb og genforhandlinger.

Med kontraktstyring via DocuNote får I et digitalt og søgbart arkiv, der giver overblik over organisationens samlede kontraktgrundlag. Det er også her, I gemmer alle kontraktskabeloner og underlægger dem versionsstyring og offline adgang. Naturligvis med integration til et eventuelt eksisterende CRM, økonomisystem og Office 365 samt med integration til Outlook, herunder mulighed for at arkivere e-mails direkte.

11:15 - 11:40: Paneldebat

*Igor Taflev, Lundalogik A/S
Toke Godiksen, Saint Gobain Danmark
Niclas Adelsparre, EstatePartner
Erik Søndergaard, IntraNote*

11:45 - 11:45: Tak for i dag