

CompAS Gesellschaft für Unternehmensoptimierung mbH

## Sales Team Frische optimiert Außendienstaktivitäten

Mit der Bündelung der Außendienstaktivitäten von Campina und Westland durch die Einführung von Sales Team Frische Anfang Januar 2006, entstand bei den Markenherstellern eine gemeinsame, schlagkräftige Verkaufsmannschaft, bestehend aus 13 fachkundigen Außendienstmitarbeitern. Ziel ist es, auf dem deutschen Markt eine wettbewerbsfähige Vertriebsarbeit auf hohem Niveau dauerhaft zu gewährleisten. Sowohl die Aktivitäten rund um die Käsetheke, als auch im SB-Regal sollen so auf qualifizierte Weise an die stetig wachsenden Anforderungen des Handels angepasst werden.

Sales Team Frische führt derzeit ein Customer-Relationship-Management (CRM) System der Münchener CompAS GmbH zur Steuerung und Optimierung ihrer Außendienstaktivitäten ein. Das moderne Informationssystem unterstützt den Außendienst bei sämtlichen Vertriebsarbeiten und stellt Funktionen für ein umfassendes POS-Management zur Verfügung. Es ermöglicht sowohl eine strukturierte Datenerfassung, als auch eine vernetzte Datennutzung und trägt so wesentlich zu einer hoch organisierten und effizienten Marktbetreuung bei.

Eine Besonderheit bietet das System durch die auto-



Werksfoto

atische Verteilung der Informationen an die beiden Unternehmenszentralen. So erhält der Innendienst in Tilburg nur Informationen zu Campina-Artikeln, während an die Zentrale in Huizen nur die Westland-Artikel betreffenden Daten weitergereicht werden. Diese Logik gilt auch für den KAM-Bereich. Lediglich in der STF-Zentrale werden alle Daten zusammengeführt und können dort umfassend ausgewertet werden. Das System ist zudem auch offen für die Aufnahme weiterer Kooperationspartner. ■