

3 | 6 | 5  
Chemical



## Chemical365

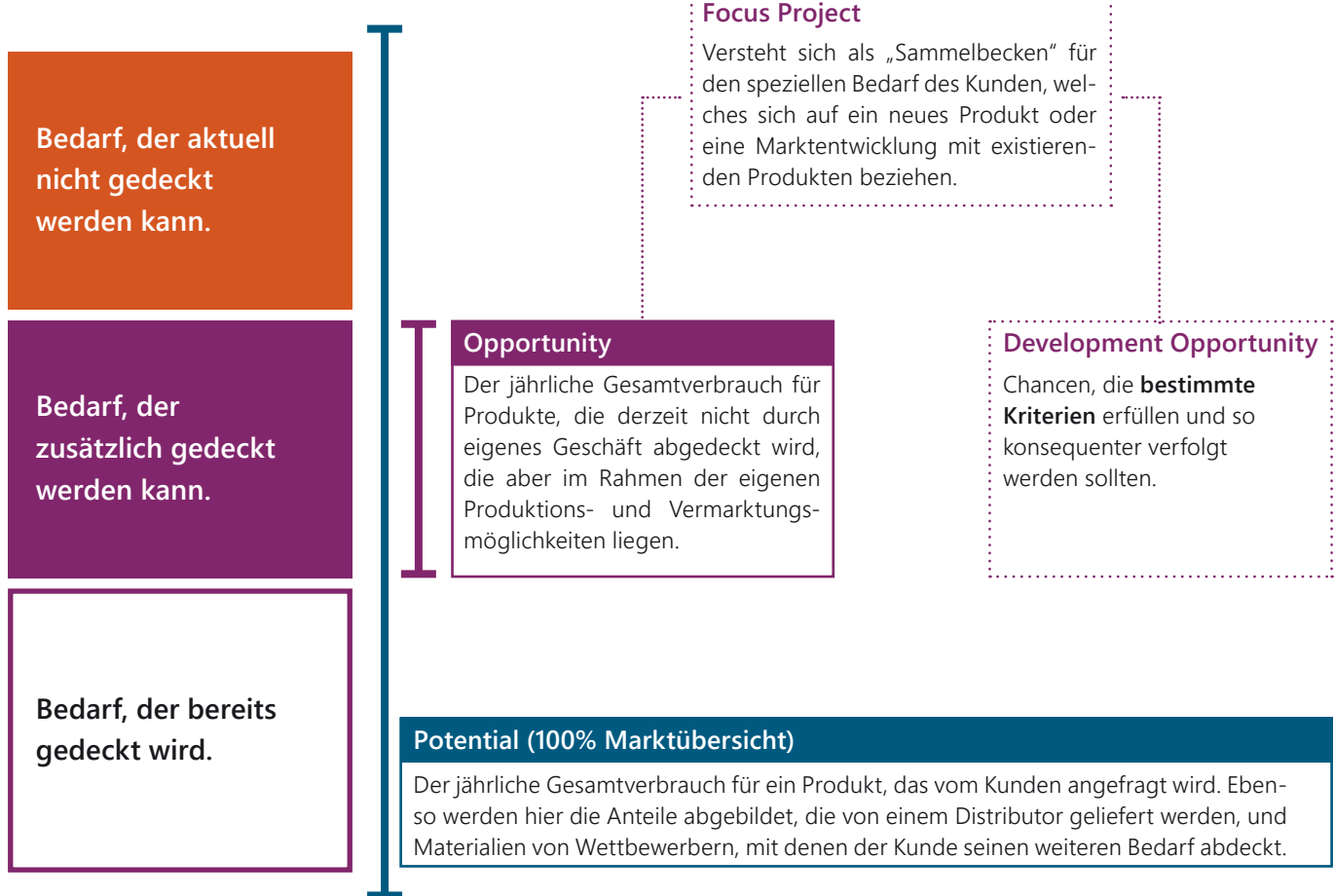
Das Produkt Chemical365, bietet für Unternehmen der Chemieindustrie umfangreiche Lösungen, die den Arbeitsalltag erleichtern und effizienter gestalten.

Basierend auf Microsoft Dynamics CRM & ERP begleitet Sie das Produkt Chemical365 von der Akquise bis zur Angebotserstellung, von der Inbetriebnahme bis zur Wartung durch den gesamten Wertschöpfungsprozess. Die Lösung ist vollständig in Outlook integriert und lässt sich nahtlos an weitere Systeme anbinden. Unser Expertenteam sorgt für eine schnelle und unkomplizierte Implementierung in Ihre bestehende Systemlandschaft und begleitet Sie in die Welt von Industry 4.0 und Internet of Things.

### Kernfunktionen von Chemical365

- › Projekt- und Dienstleistungsvertrieb mit Unterstützung im Angebotsprozess und bei der Nachverfolgung
- › Analyse von Potential (100% Liste) und Bedarf von aktuellen und möglichen Kunden
- › Erfassung von Kundenkontakten als Besuchsberichte (Visit Report) mit strukturierten Inhalten und Auswertungen
- › Verpackte und unverpackte Ware, Produkte, Materialien und Produkthierarchien
- › Produktionsstätten und Kapazitäten
- › Timeline – alle wichtigen CRM-Informationen Ihres Kunden auf einen Blick
- › 360° Kundenblatt – Komprimierter 360°-Blick auf Ihren Kunden
- › Die Schnellbearbeitungs- und Prozessmaske vereint die wichtigsten Basisprozesse des Systems in einer Oberfläche
- › Verkaufschancenbewertung (Fragenkatalog) über eine standardisierte Matrix
- › Erweiterte Dokumentenerstellung mit Verwaltung von Textbausteinen und Anlagen  
ERP-Linker – Kontextbezogene Absprünge in interne Systeme (SAP, NAV, etc.) und Internetapplikationen (Bing, Bing Maps, etc.)
- › Schnittstellenmodul – Nahtlose Integration mit SAP, Microsoft Dynamics 365 Finance, Operations, Business Central, Marketing, Sales, Commerce, HR, Service, etc.
- › Stammdatenmanagement – Synchronisation von Stammdaten in Ihrem Unternehmen unter Berücksichtigung von kritischen Feldern (inkl. Clearing-Prozess)
- › Genehmigungsprozess zur Beantragung und Durchführung von Freigaben
- › Vertriebsgebietszuordnung auf Basis von Ländern, Postleitzahlen oder anderen Kriterien
- › Musterverwaltung
- › Musterversand mit DHL-Tracking
- › Marketingkampagnen und -aktivitäten

## Potential (100% Marktübersicht)



## Musterverwaltung

Erfassen Sie angefragte und versendete Muster in Ihrem CRM-System und lassen Sie sich stets aktuell darstellen, welche Kunden und Interessenten welche Muster vorliegen haben. Aktivieren Sie die Nachverfolgung und prüfen Sie auf einfache Art Fristen für die Musterbereitstellung. Durch die 360° Sicht auf den Kunden, bekommen Sie Transparenz über dessen Musterbestellungen und können diese im Verhältnis setzen zu den tatsächlichen Beauftragungen.

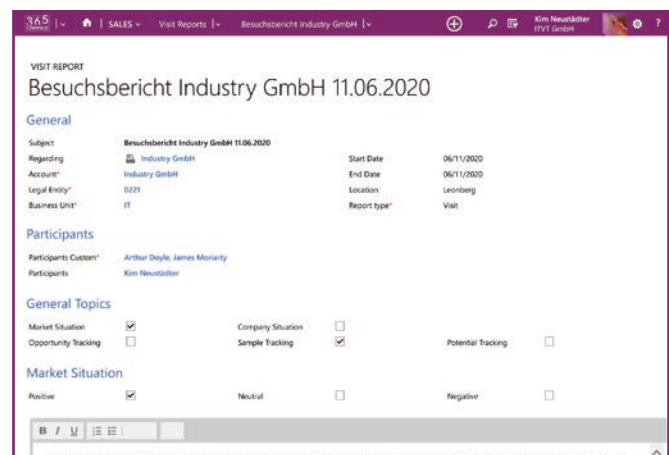
## Musterversand mit DHL-Tracking

Versenden Sie Produkte, Zubehör und Muster an Ihre Kunden und exportieren Sie Daten aus Ihren Serviceanfragen in die DHL-Standard-Software. Nach erfolgreichem Etikettendruck können Sie die Tracking-Nummer in Ihr CRM-System zurück importieren. Auf diese Weise können Sie die Sendung nachverfolgen und Ihrem Kunden die Tracking-Nummern inkl. Link automatisiert per E-Mail zusenden.

## Besuchsbericht (Visit Report)

Dokumentieren Sie Ihre Besuche, erworbenen Kenntnisse und Kundenkontakte über einen Besuchsbericht direkt in Ihrem CRM-System.

Formatierbare Freitextinformationen können dabei genauso hinterlegt werden, wie strukturierte, auswertbare Informationen. Stoßen Sie auf Knopfdruck Folgeaktivitäten an, wie den Versand von Vertriebsdokumenten und versenden Sie den Besuchsbericht in PDF-Form an einen ausgewählten Verteilerkreis.







## ITVT Group

Die ITVT Group ist ein international tätiger Anbieter von branchenspezifischen CRM- und ERP-Enterprise-Lösungen auf der Basis von Microsoft Dynamics. Als Business-Consulting-Dienstleister unterstützt ITVT mittelständische Unternehmen bei der IT-gestützten Optimierung ihrer Geschäftsprozesse – von der Strategie- und Prozessberatung bis hin zu Fragen der Systemauswahl, -implementierung und -integration. Für Hosting- und Cloud-Dienstleistungen betreibt ITVT mehrere BSI-zertifizierte Hochsicherheitsrechenzentren in Deutschland.

Das Unternehmen wurde 2001 gegründet und beschäftigt derzeit ca. 170 Mitarbeiter. Hauptsitz der Firmengruppe ist Leonberg bei Stuttgart.

Zudem ist ITVT an den Standorten Biberach, Essen, Hamburg, Karlsruhe, Kiel, Köln, Leipzig, München, Nürnberg, St Petersburg (Florida, USA), Amsterdam (Niederlande), und Beijing (China) vertreten.

ITVT-Kunden profitieren von langjährigen und umfangreichen Branchenerfahrungen, technologischer Expertise und globaler Präsenz an Standorten auf drei Kontinenten. Wir erweitern gezielt unser technologisches und betriebswirtschaftliches Know-how und kennen uns auch in Innovationsthemen wie Internet of Things (IoT), Künstliche Intelligenz, Machine Learning, Big Data und Cloud bestens aus.

### Erfolgreiche Projekte aller Größenordnungen

Unsere erfahrenen, hochqualifizierten und sozial kompetenten Experten sorgen für eine schnelle und nahtlose Integration unserer Lösungen in Ihre Systemlandschaft.

### Schulungen und zuverlässiger 24/7-Support

Mit unserem professionellen Support gemäß ITIL sind Sie jederzeit auf der sicheren Seite. Wir unterstützen Sie beim reibungslosen und effizienten Einsatz Ihrer CRM-Lösung und Microsoft Business Solutions, der Betreuung Ihrer IT-Infrastruktur und bei der Schulung Ihrer Anwender. Über unsere mehrsprachige Support-Hotline erreichen Sie rund um die Uhr sofort einen freundlichen und kompetenten ITVT-Spezialisten.



### IT Vision Technology GmbH

Am Schlossberg 6  
71229 Leonberg  
Germany

site [www.itvt.de](http://www.itvt.de)  
mail [sales@itvt.de](mailto:sales@itvt.de)

fon +49 7152 61302 - 0  
fax +49 7152 61302 - 99