

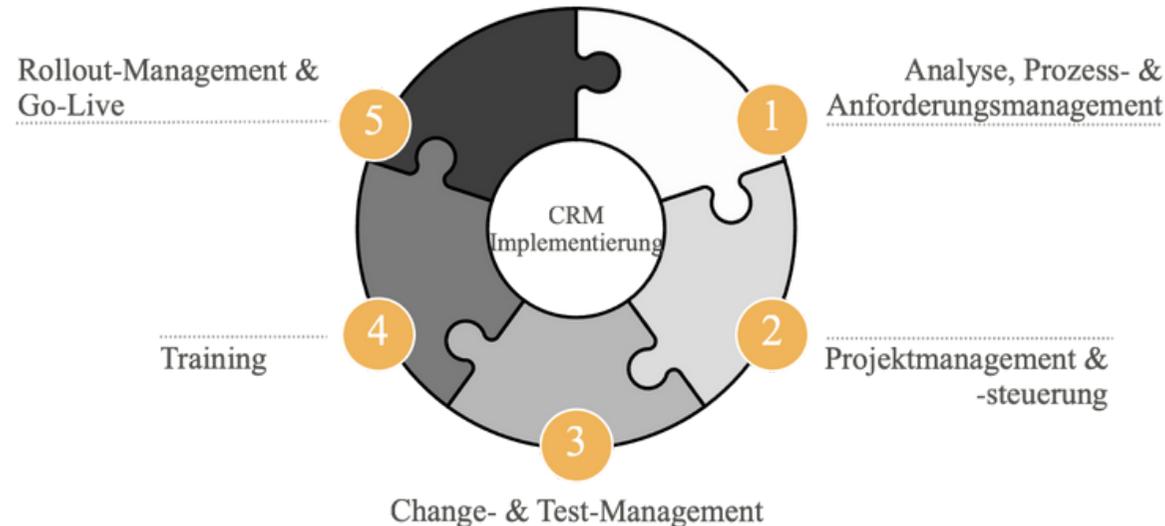
CRM PLATTFORM & TECHNOLOGIE

System Implementierung und Projektleitung

CRM System Implementierung und Projektleitung

MPSC Lösungsansatz

Im Rahmen unseres modularen Beratungs- und Unterstützungsportfolios begleiten wir Sie bei der erfolgreichen Einführung bzw. Migration Ihres zukünftigen CRM-Systems – von der Erstinstallation über die individuellen Anpassungen und Anwenderschulungen bis hin zum Go-Live des Systems - sowohl in beratender als auch in projektleitender Rolle.



MPSC Mehrwert & Nutzen

- vielfach bewährtes Vorgehensmodell für eine optimale CRM Implementierung
- iteratives Implementierungsmodell und Releasemanagement
- Umsetzung der CRM-Prozesse entsprechend der Use Cases und User Stories
- Partizipation an mehr als 20 Jahren Vertriebs-, Prozess- & CRM-Erfahrung
- proaktives Projekt- & Risikomanagement

MPSC Ablauf & Vorgehensweise

- Projektinitierung & -organisation
- proaktives Projektmanagement (agil, klassisch, hybrid)
- Business Analyse, Anforderungs- & Stakeholdermanagement
- Prozessaufnahme und -dokumentation
- Konzeption der Implementierung
- Konzeption und Durchführung Change-Management
- Konzeption und Durchführung Test-Management
- Planung und Steuerung des Rollouts
- Konzeption und Durchführung Anwendertrainings

Ihr Ansprechpartner

Sprechen Sie uns bei Fragen gerne an



Marcel Petzold
Geschäftsführender Gesellschafter
+49 (0)173 29 33 628
marcel.petzold@mp-sales-
consulting.de

MP Sales Consulting GmbH
Franz-Ehrlich-Straße 12
12489 Berlin
info@mp-sales-consulting.de
<https://mp-sales-consulting.de>