

CRM MANAGER AS A SERVICE

Managed Services



Copyright 2022 MP Sales Consulting

MPSC Lösungsansatz

Nach der Implementierung einer CRM-Lösung ist für Unternehmen die Reise noch nicht zu Ende. Vielmehr gilt es nun, die CRM-Strategie kontinuierlich mit Blick auf die sich ändernden Markterfordernisse zu prüfen und die implementierte Lösung dahingehend weiterzuentwickeln und anzupassen.

Hierfür ist es erforderlich, dass Unternehmen einen CRM-Verantwortlichen definieren, der als CRM Manager und Product Owner die Weiterentwicklung der CRM-Lösung vorantreibt sowie als Schnittstelle zwischen IT, Fachbereichen und Technologiepartner fungiert.

Häufig existiert diese Stelle nicht. Die MP Sales Consulting schließt diese Lücke und bietet die Leistung des CRM Verantwortlichen als Manager-as-a-Service an.

MPSC Mehrwert & Nutzen

- umfassende fachliche IT-Kenntnisse und Erfahrungen mit CRM-Systemen
- umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Customer Service
- tiefgehendes Prozessverständnis (z.B. belegt durch Zertifizierungen wie ITIL Foundation und/oder ITIL Expert)
- Kenntnisse und Erfahrungen mit Methoden der Anwendungsentwicklung
- Kenntnisse und Erfahrungen im klassischen und/oder agilen Projektmanagement (z.B. belegt durch Zertifizierungen im PMI, SCRUM, PRINCE2 o.ä.)
- Service aus einer Hand

MPSC Leistungen

- Übernahme der Funktion des Product Owners für die implementierte CRM-Lösung
- Zentraler Ansprechpartner für Geschäftsführung, Fachbereiche, IT-Abteilung
- Zentraler Ansprechpartner und Koordinator für den Hersteller des CRM-Systems sowie dem/n beauftragten externen Dienstleister/n
- Erarbeitung und Aktualisierung der CRM-Strategie, -Ziele, -Weiterentwicklungen und -Erweiterungen
- Leitung des fortlaufenden Anforderungs- und Change Managements für das CRM-System
- Projektleitung bei der Durchführung von Releasewechseln und Weiterentwicklungen des CRM-Systems
- Koordination und Optimierung der im CRM-System abgebildeten Prozesse für die Bereiche Sales, Marketing und Customer Service
- Dokumentationen zum CRM-System

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>