



GEORG-AUGUST-UNIVERSITÄT
GÖTTINGEN

Salesfive

Digitaler Vertrieb: Das neue „Must-Have“ im Agribusiness

05.02.2021

We support you

Josef Nießen

Standortleitung Düsseldorf & Frankfurt

- Lead Region West
- Erste Salesforce Erfahrung bei CLAAS
- Internationales Marketing KWS SAAT SE
- Innovationslabor Schmiede.one

Expertise

- Agriculture (RUW, Barthaas)
- Manufacturing (Fujifilm, Tadano, Porsche, Poppe + Potthoff)
- Retail (ASA Selection, Dyson, Douglas)



Salesfive

01

Salesfive

03

Agribusiness

03

**CRM
Systemen**

04

Salesforce

05

Referenzen

06

Diskussion

01

Salesfive

**Gemeinsam mit Ihnen möchten
wir die Digitalisierung Ihrer
Arbeitswelt gestalten –
Wir nehmen Sie mit in die Cloud.**

We are Salesfive

Team

100⁺

Mitarbeiter

8

Salesforce
Architekten

Erfahrung

200⁺

Kunden

600⁺

Projekte

Für Sie vor Ort



Clouds

250⁺

Zertifikate

4.9 von 5

Kundenzufriedenheit



Unsere Kunden

FUJIFILM

sopra  steria

 BYK

 BEISSBARTH

 Bits&Pretzels

GASAG

 truma

celonis 

DMG MORI

 NEVEN
SUBOTIC
STIFTUNG

e.on

BMW
GROUP

Creditreform 

CLARK

bestsmile



 Schöffel



BarthHaas®

statista 

 fidor
BANK

dyson

AEB

DOUGLAS

 **RUW**
Eine feste Größe

 19
grams

02

Das Agribusiness in Deutschland

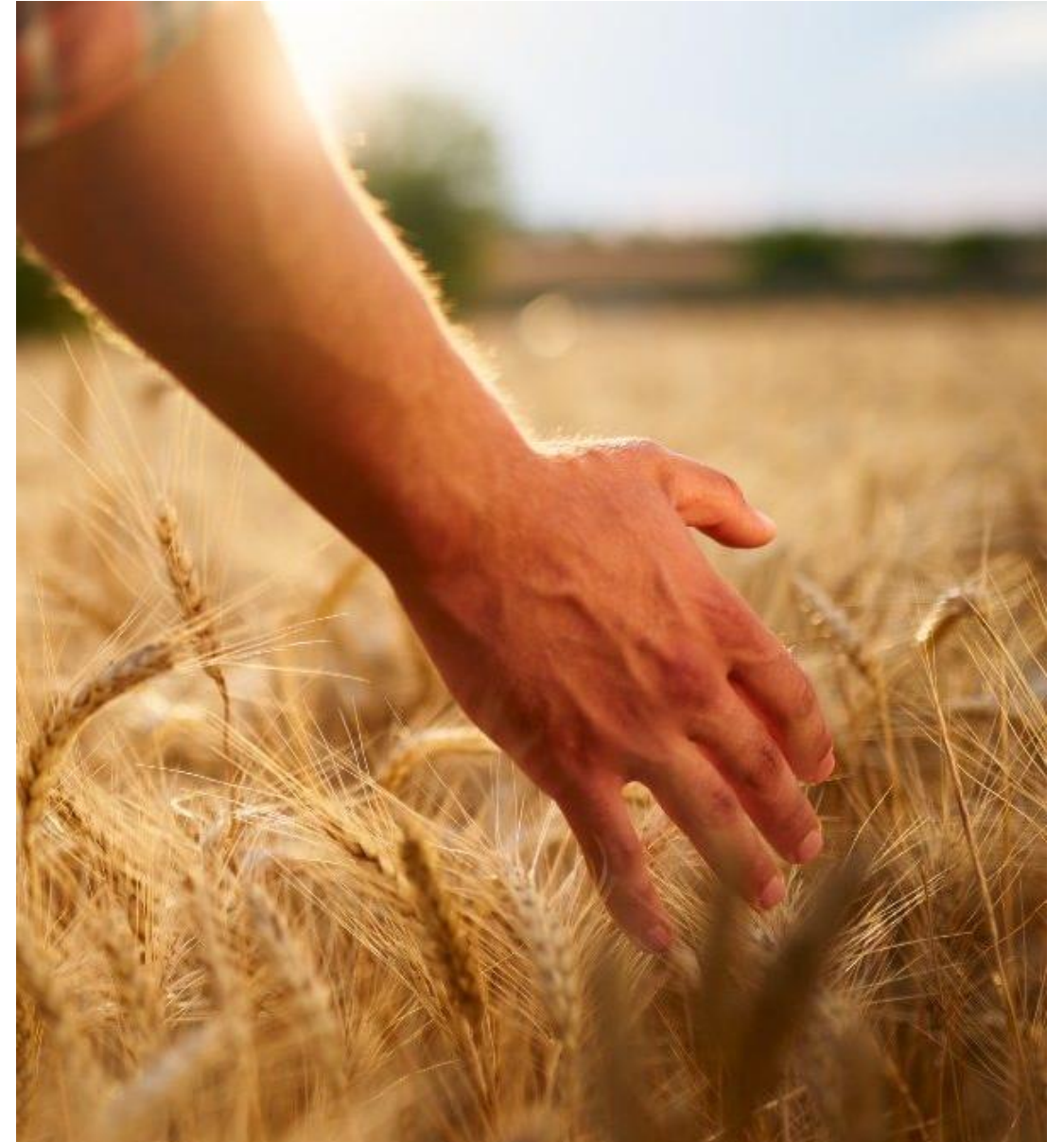
Consultative selling

Kundennutzen steht im Vordergrund

- Langfristige Beziehungen aufbauen
- Der Landwirt ist ein Unternehmer
- Durch Mehrwerte weiterhelfen
- Der Kunde kennt es bereits aus dem privaten Umfeld
- Qualität ist wichtiger als der Preis

Salesforce im Consultative Selling

- Beziehungen zu den Landwirten stärken
- Komplette Übersicht zu allen relevanten Informationen



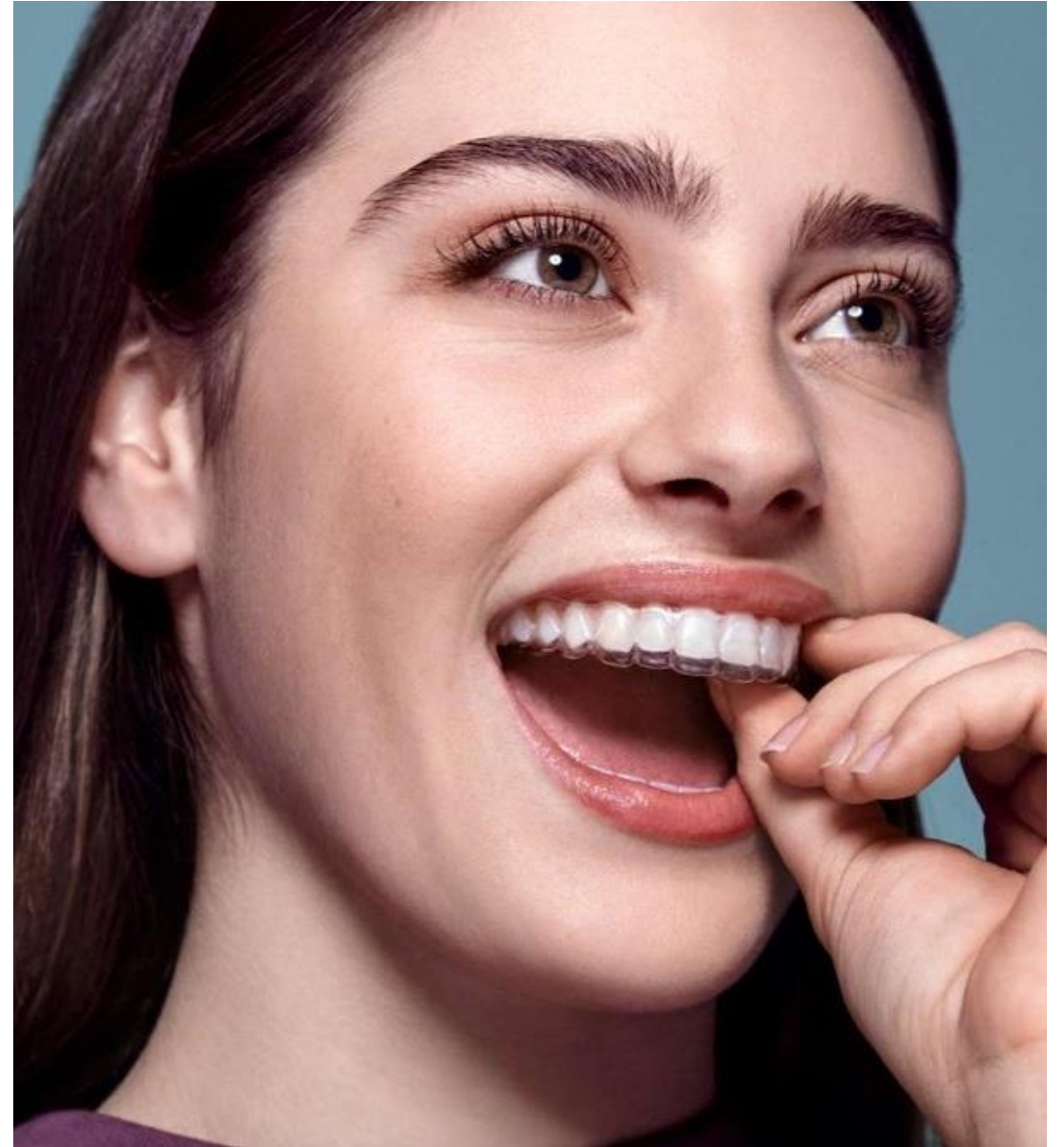
04

Bedeutung von CRM Systemen

**„Salesforce zeigt uns
was möglich ist, wenn
der Kunde im
Mittelpunkt der
Produktentwicklung
steht.“**

Philipp Magulas

CFO Bestsmile



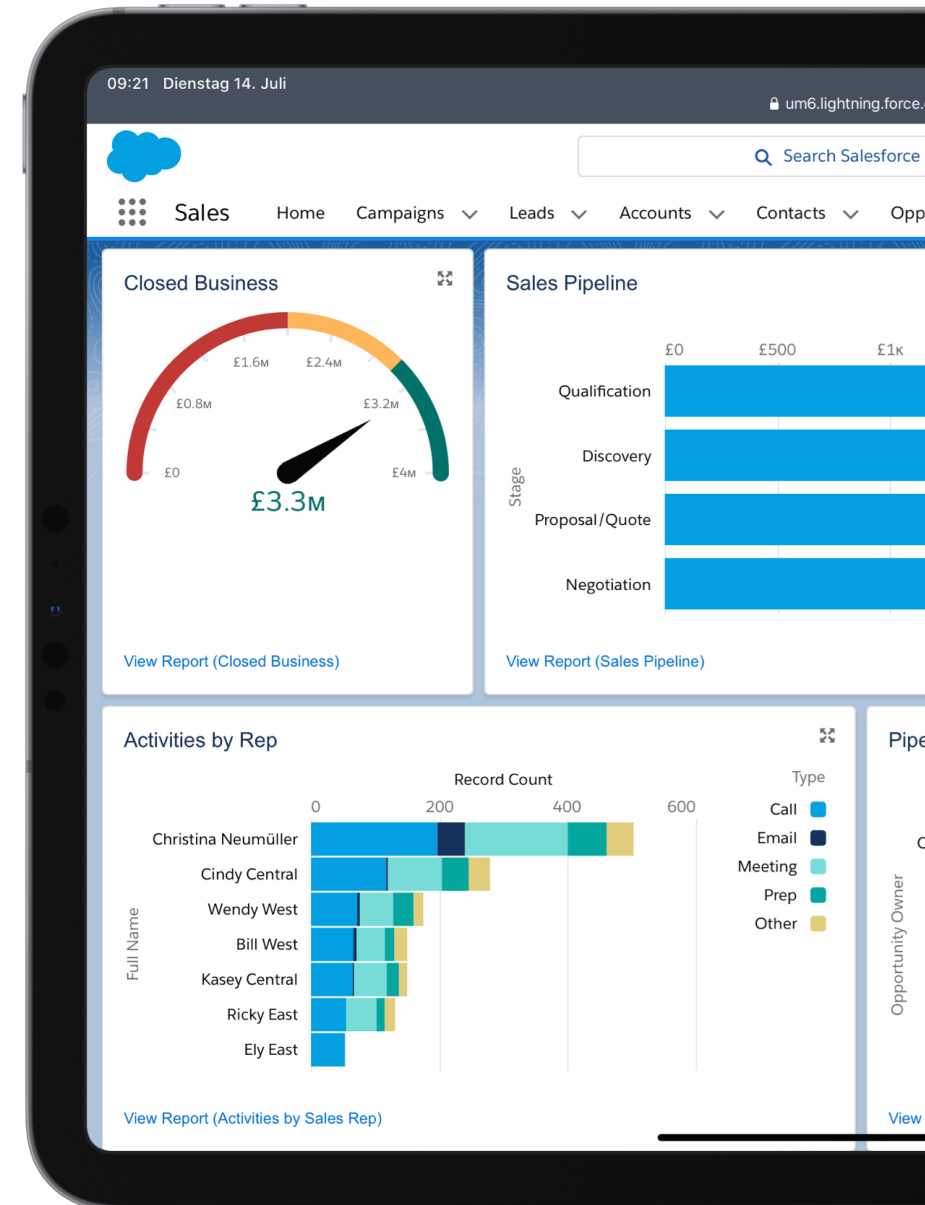
Die Bedeutung des CRM

Customer Relationship Management

- Der Kunde und nicht das Produkt steht im Mittelpunkt
- Beziehungen zu Kunden, Nutzern, Kollegen, Partnern und Lieferanten **intensivieren**
- Gute Beziehungen **aufbauen**
- Interessenten **verfolgen**
- **Langfristige** Bindung des Kunden

Ein CRM System ist nicht:

- Reines Vertriebstool
- Reines Kontrolltool
- Ersatz für den Außendienst



Wer profitiert vom CRM?

Vertriebsteams

Fortschritte tracken, Meilensteine feiern und **Verwaltungsaufwand minimieren**

Partnermanagement

Getätigte Schritte anpassen und verbessern
Wissen transferieren und bereitstellen
Gemeinsames Auftreten beim Kunden

Marketingteams

Customer Journey von erster Kontaktaufnahme bis hin zum **Verkauf verfolgen**

Integration von Details aus sozialen Netzwerken, um Präferenzen der Kunden besser bestimmen zu können

HR Team

Langwierige Prozesse wie:
Ressourcenbedarf analysieren
Onboarding
Kandidatenmanagement
Personalbindung verfolgen

Kundenservice-Teams

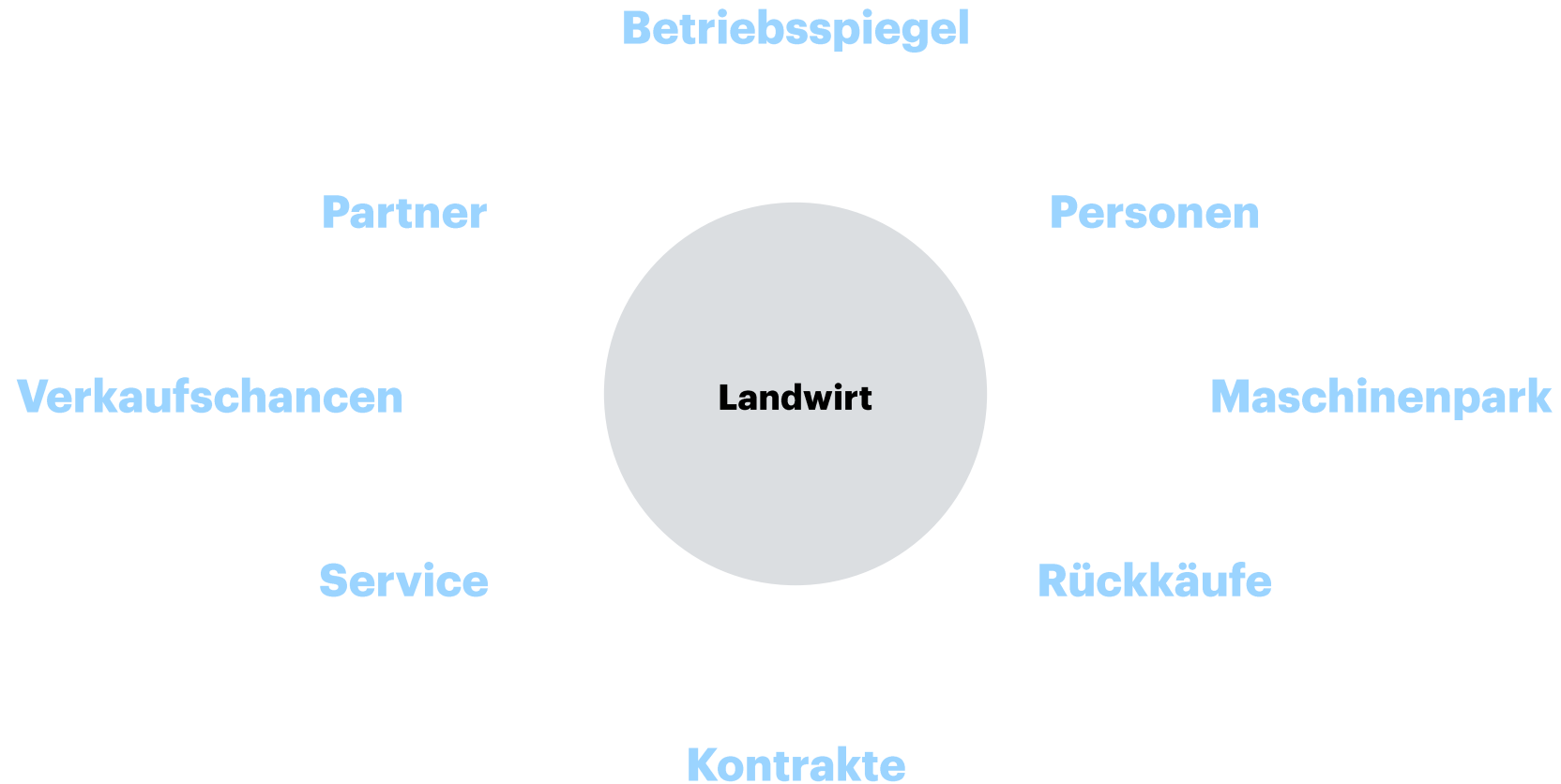
Nahtloser Übergang von Problemlösungen von Facebook oder Twitter zu Email, Telefon oder Live-Chat

Gemeinsame Plattform gewährleistet zufriedengestellte Kunden

Management

Zahlenbasierte Entscheidungen treffen
Herausforderungen frühzeitig erkennen
Kommunikation verbessern und vereinfachen

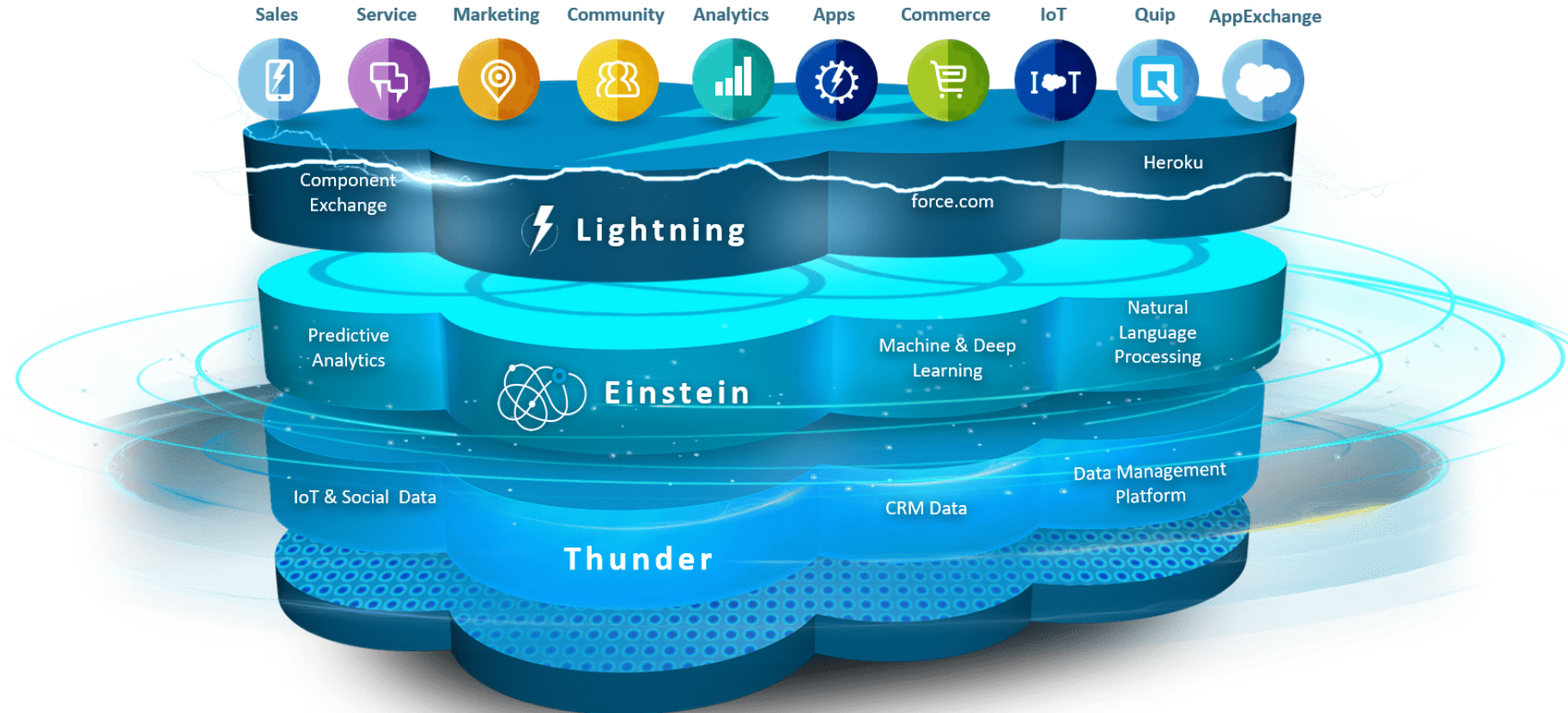
Digitale Kundenakte / 360° Sicht



03

Salesforce

Salesforce Plattform



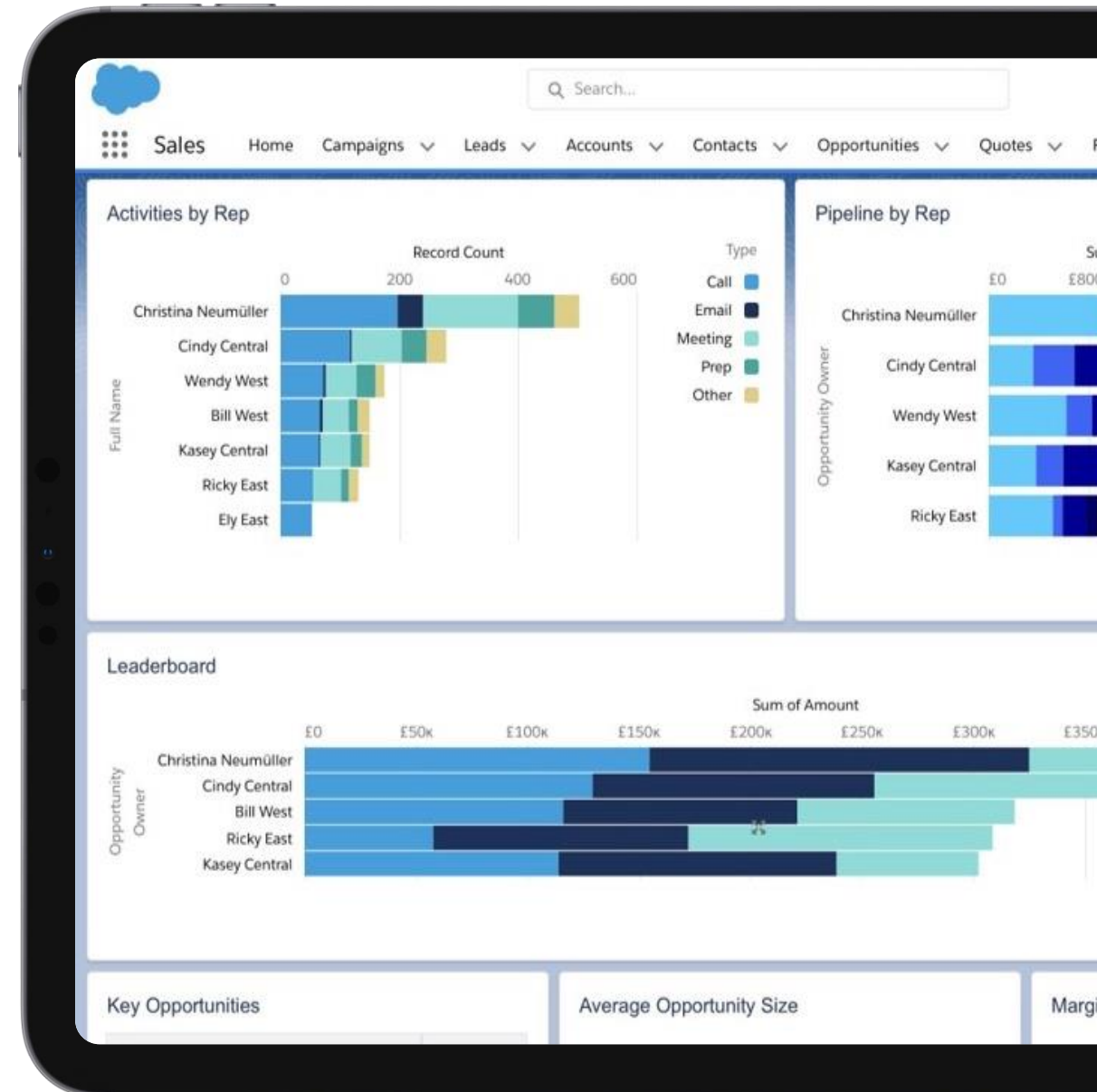
Sales Cloud

Kundendaten, Aufträge, Verträge und vieles mehr – Alles auf einen Blick!

Ihre Vorteile:

- Personalisierte Sales Journeys für jeden Kunden
- Einfaches generieren von Verkaufschance und schnellerem Auftragsabschluss
- Übersichtliche Daten zu Geschäftsvorgängen in Echtzeit
- Schnelles Entwerfen und Automatisieren von Geschäftsprozessen
- Gezielte Besuchsplanung

Vertriebsprozess von Investitionsgütern strukturiert abbilden



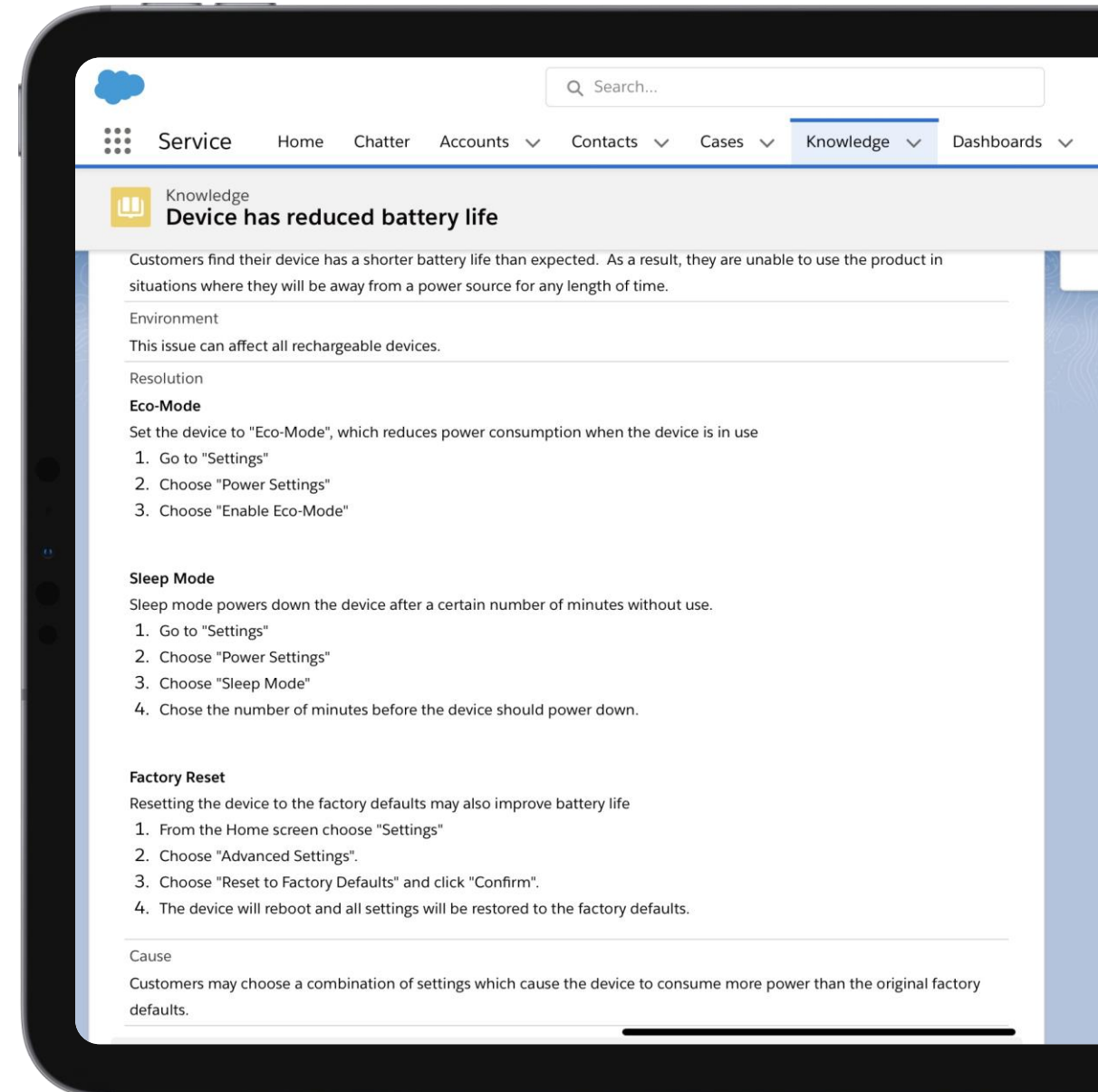
Service Cloud

Kundeninteraktionen in Echtzeit durch innovative automatisierte Prozesse

Ihre Vorteile:

- Alle Kundeninformationen in einer Bildschirmansicht
- Automatisierung wiederkehrender Aufgaben
- Analyse der Posts von Kunden in sozialen Netzwerken
- Zuordnung der Kundenvorgänge zu passenden Servicemitarbeitern

Reklamationen schnell und kompetent bearbeiten



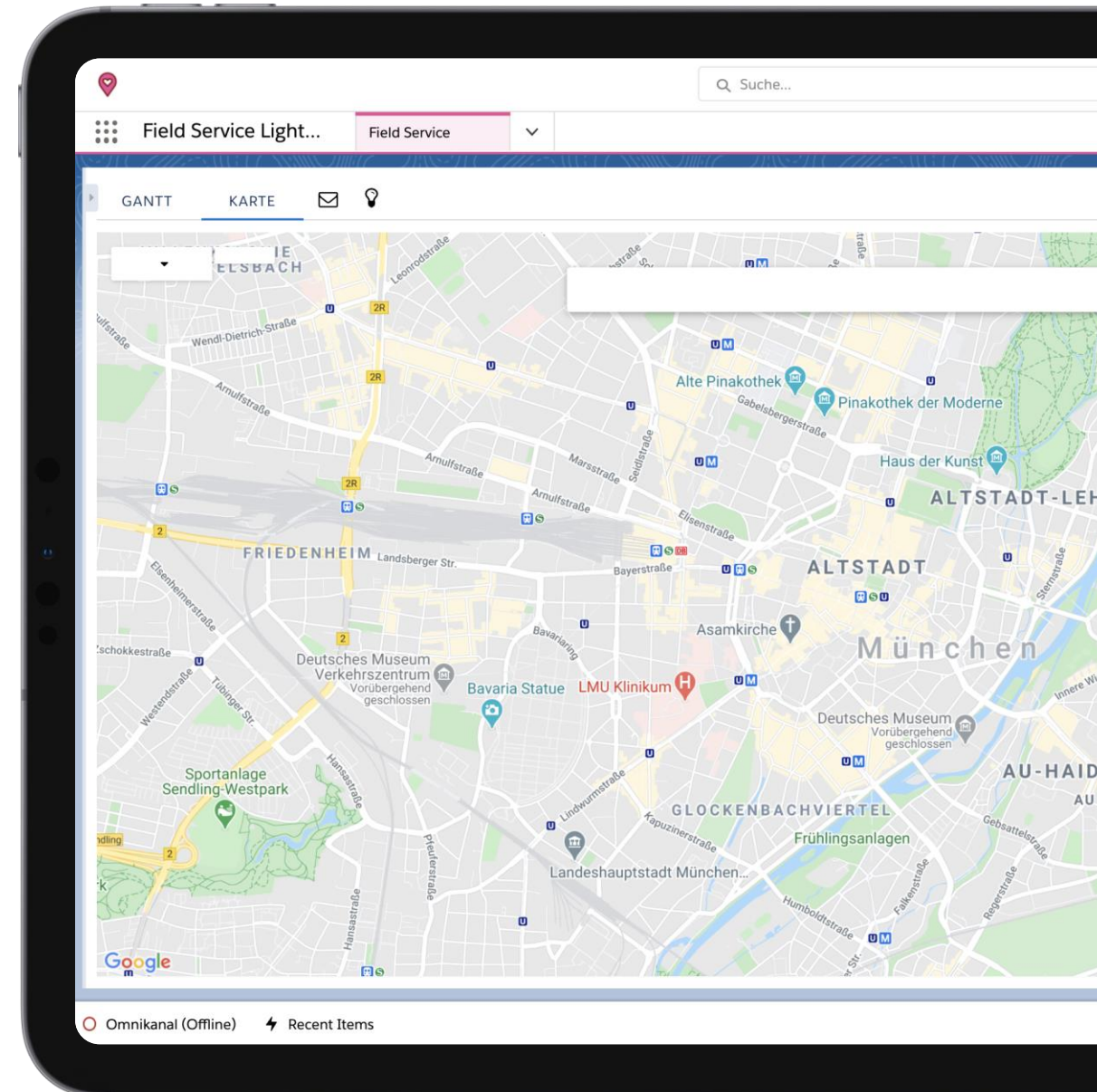
Field Service Lightning

Smarter, effizienter Kundenservice vor Ort

Ihre Vorteile:

- Zusammenarbeit mit Kollegen in Echtzeit
- Mobiler Zugriff auf alle relevanten Daten
- Schnelles Erstellen von Arbeitsaufträgen
- Optimieren von Zeitplänen und smartes Zuweisen von Aufträgen

Mit den richtigen Kompetenzen, klarere Priorisierung zum richtigen Ort



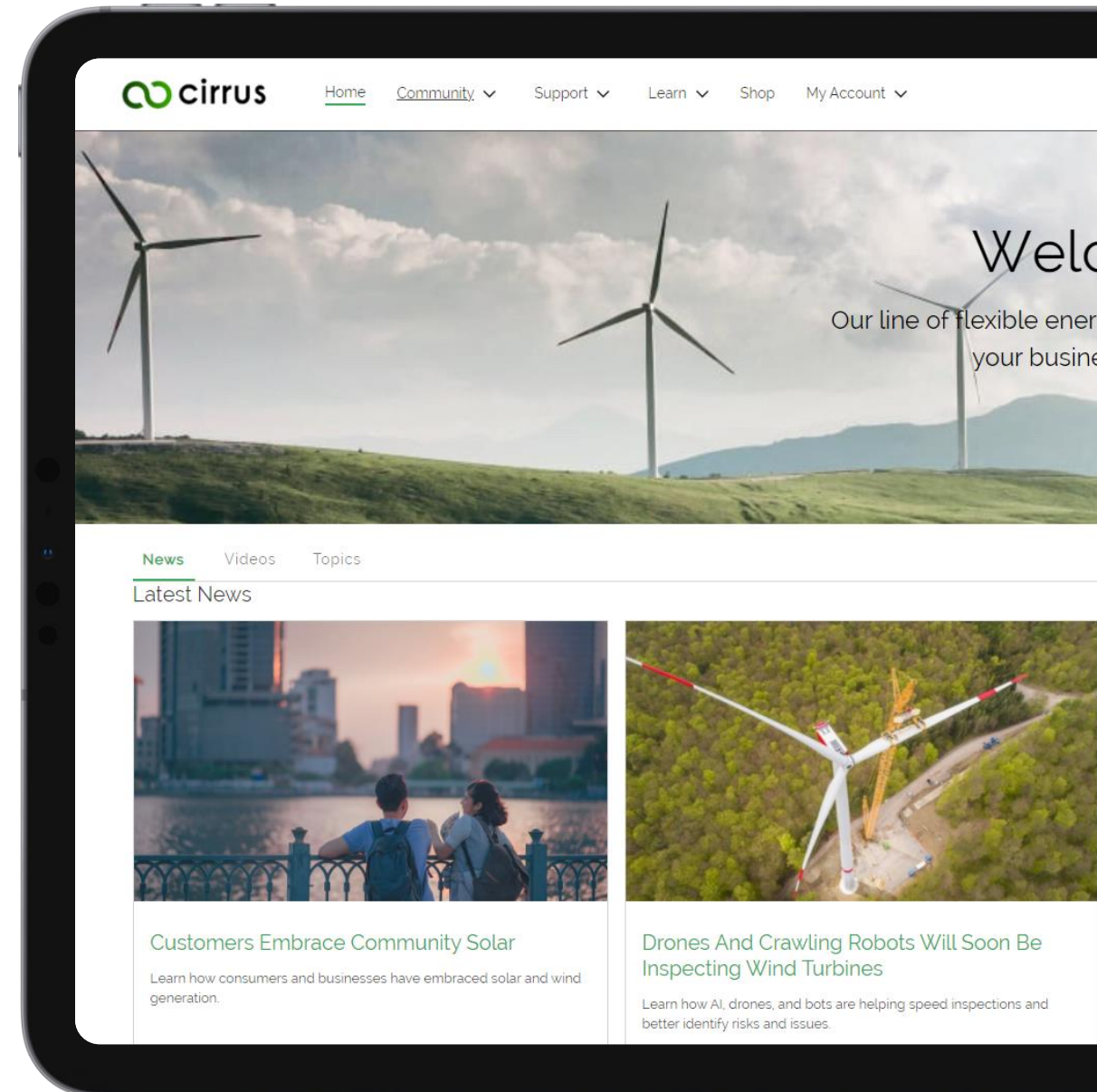
Community Cloud

Intelligente Communities und Portale für Kunden, Partner und Mitarbeiter

Ihre Vorteile:

- Integration von Daten aus beliebigen Quellen
- Erstellen von personalisierten Anwendungen
- Leicht zugängliche und übersichtliche Sammlung von Antworten
- Beobachtung und Optimierung der Website

Wissen für die richtigen Kunden und Partner bereitstellen



Marketing

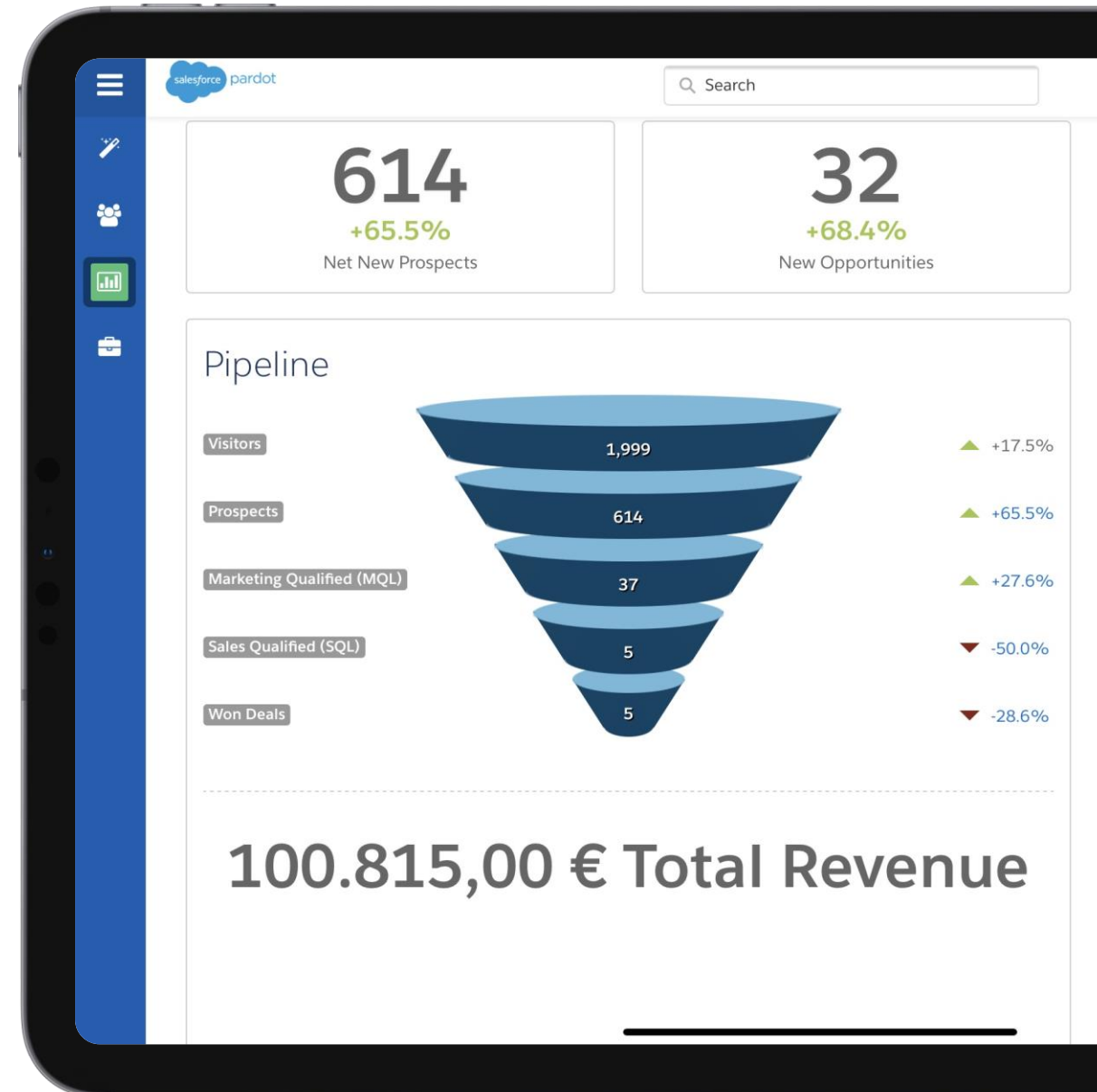
Schnellere Vertriebspipeline durch automatisierte Marketingkampagnen

Ihre Vorteile:

- Entlastung der Mitarbeiter durch Automatisierungen
- Ansprache der Kunden mit dynamischen und personalisierten Kampagnen
- Ermittlung des tatsächlichen Marketing-ROI der Kampagnen
- Erstellung von Landing Pages und Formularen

Automatisierte und personalisierte Kommunikation

Fungiert als Pre Sales Tool



05

Referenzen

Rinder Union West

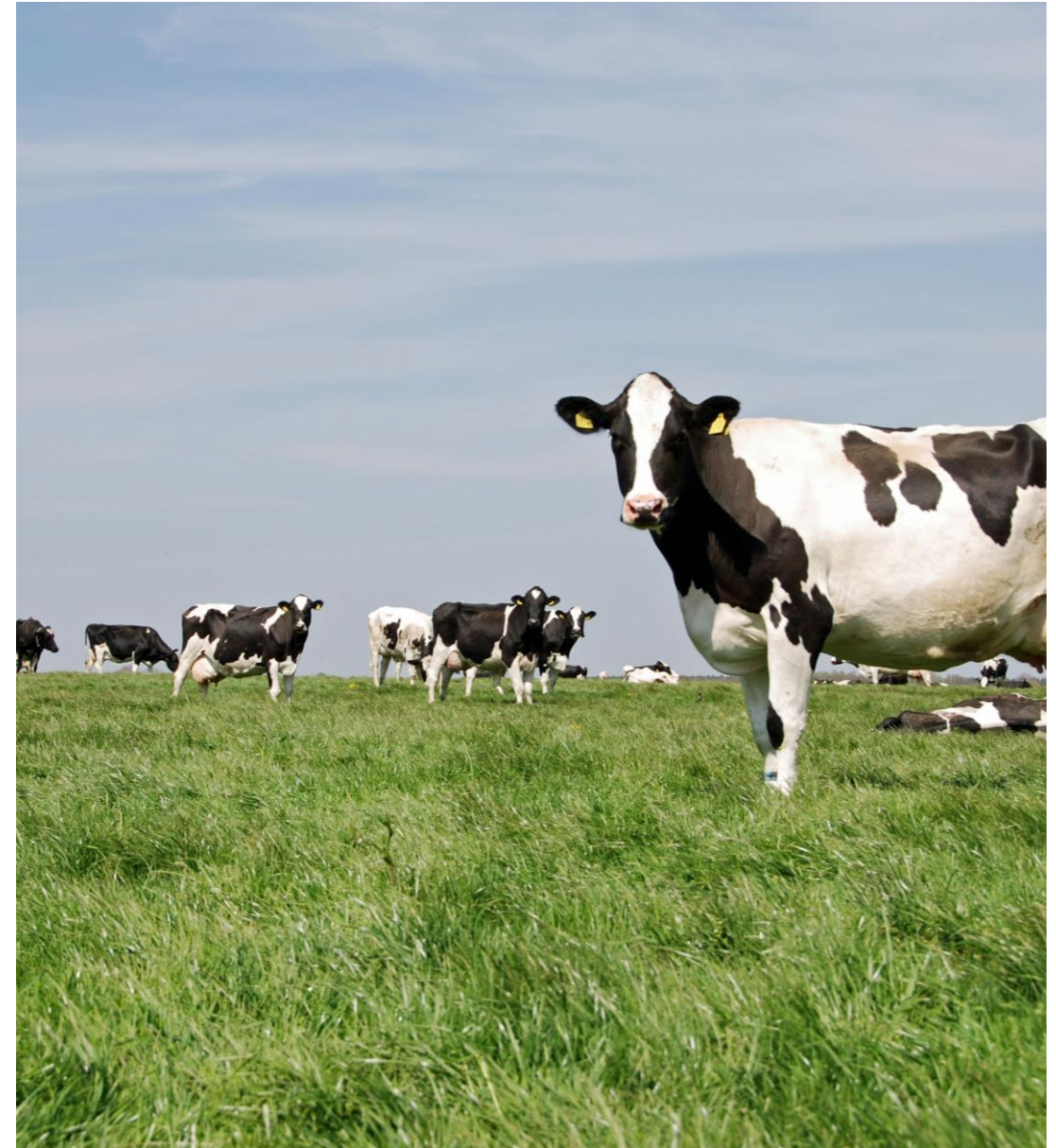
Rinder Union West trägt mit der Zucht, Vermarktung und Besamung von Rindern einen signifikanten Anteil zum europäischen Viehmarkt bei.

Herausforderungen:

- Neueinführung eines CRM-Systems
- Digitale Kundenakte
- Kollaboration im ganzen Team

Individuelle Unternehmenslösung:

- Sales Lösung (Sales Cloud)
- Abteilungsübergreifende Lösung



BarthHaas

Die BarthHaas Group ist mit einem Marktanteil von ca. 30% der weltweit größte Hopfenhändler. Die Aufgaben von BarthHaas umfassen die Züchtung, den Anbau, die Verarbeitung und den Verkauf von Hopfen.

Herausforderungen:

- Neueinführung eines CRM-Systems
- Pflanze Portal zur Beratung
- Einkaufs und Verkaufsprozess

Individuelle Unternehmenslösung:

- Multi-Cloud Lösung (Community Cloud & Sales Cloud)
- Internationaler Rollout



Truma Gerätetechnik

Die Truma Gerätetechnik GmbH & Co. KG ist ein deutscher, weltweit agierender Hersteller von Komfortprodukten für Wohnwagen und Reisemobile. Das Unternehmen bietet unter anderem Heiz- und Klimasysteme, Warmwasserboiler, Rangiersysteme sowie Systeme zur Strom- und Gasversorgung an.

Herausforderungen:

- Kein CRM & Service System
- Nicht automatisierte B2B Vertriebssteuerung
- Keine abteilungsübergreifende Lösung
- Change-Management für non digital-native Endnutzer

Individuelle Unternehmenslösung:

- Multi-Cloud Lösung
- Individuelle Komponenten
- Automatisierte Garantieprozesse



Frage & Antwort

Vielen Dank!

Nachfolgend finden Sie unsere Kontaktinformationen und können uns jederzeit kontaktieren.

Josef Nießen

+ 49 177 7319008

jn@salesfive.com

Salesfive