



**Kaum zu glauben, wie  
einfach es sein kann,  
CRM-Prozesse zu  
leben!“**

B. Seibold, Geschäftsleitung

**„Die CRM-Software  
der ITML GmbH  
passte einfach am  
besten zu unseren  
Anforderungen.**

Jürgen Messmer, IT-Leiter melvo GmbH

**In Zusammenarbeit mit den ITML-Beratern konnten wir die CRM-Lösung in weniger als 6 Monaten in den Bereichen Fahrzeugtechnik sowie Garten & Hobby einführen – und zwar in time und budget.“**

Raymond Kober, Vorstand AL-KO Kober AG

**„Unsere Anwender  
sind begeistert.“**

Jörg Ziefle, Business Forecast/Vertriebscontrolling  
Baier+Schneider GmbH

**„Die Software von ITML erfüllte unsere Anforderungen am besten, denn sie bildet alle wichtigen Prozesse im Bauobjektwesen integriert ab“**  
begründet Robert Brübach, IT-Leiter bei STIEBEL ELTRON, die Entscheidung und fügt hinzu:  
**„Überzeugt hat uns auch das tiefgehende Prozesswissen der ITML-Berater.“**

Robert Brübach, IT-Leiter bei  
STIEBEL ELTRON

Dabei ist die neue CRM-Software sehr übersichtlich und einfach zu bedienen, weshalb Endanwender diese auch gerne und häufig nutzen“, berichtet Silke Senkel, Projektleiterin bei STIEBEL ELTRON und verantwortlich für die Einführung von ITML > CRM.

**Silke Senkel, Projektleiterin Stiebel  
Eltron**

**„Mit ITML > CRM schaffen wir eine einheitliche und durchgängige Sicht auf die Aktivitäten zu unseren Handelspartnern. Alle CRM-Anwender haben stets den gleichen aktuellen Informationsstand, dadurch steigt die Effizienz der CRM-Prozesse spürbar. Zugleich erhöht das nun standardisierte Besuchsberichtswesen die Datenqualität und sorgt für bessere Ergebnisse beim Vertriebs-Reporting.“**

**Hans Friedrich Clement,  
Produktmanager für Aftermarket  
Deutschland und international bei  
der J. Eberspächer GmbH & Co. KG**

**„Die webbasierte CRM-Anwendung erfüllte unsere Anforderungen am besten, denn sie ist vollständig in SAP ERP integriert und trägt somit massgeblich zur effizienten Nutzung durch unseren Vertrieb und das Marketing bei“, erklärt Matthias Täubl, als CRO verantwortlich für die Einführung der neuen ERP- und CRM-Lösung. „Die Lösung arbeitet mit den im ERP-System hinterlegten Daten. So vermeiden wir den Aufbau einer zusätzlichen Datenbasis sowie daraus resultierende Redundanzen im Datenfluss.“ Darüber hinaus überzeugte die CRM-Anwendung durch ihre einfache und intuitive Bedienung sowie ihre hohe Flexibilität bei der Abbildung kundenorientierter Prozesse in Vertrieb und Marketing.**

**Matthias Täubl, CRO connectis AG**