



PeoplePlanetProfit UG

SALESUPPORT SustainableSupplyChain (SSC)

Folgende Funktionen und Vorteile bietet das SalesSupport-Tool für ein einfaches Nachverfolgen von Vertriebsaktivitäten:

- Anlegen von Kundenstammdaten
- Erfassen von Aktivitäten mit Kundenansprechpartner, Kontaktart, Deadline, Notizen u.a.
- Einrichten von Erinnerungen je Aktivität
- Auswertungen über Aktivitäten und Kunden
- Lernende Software (Neue Eingaben bei Auswahlfeldern stehen beim nächsten Mal zur Verfügung.)
- Verwendung und Visualisierung mit gängigen Smartphones (iOS, Android) problemlos möglich

Mit dem SalesSupport-Tool lassen sich alle Kundengespräche nachverfolgen und auswerten. Erinnerungsfunktionen helfen dabei, den nächsten Anruf beim Kunden terminiert zu tätigen – onlinebasiert und einfach.

The screenshot shows the 'Sales Tool' interface. On the left is a dark sidebar with navigation options: Dashboard, Companies, Customer data, Customer evaluation, Distribution (selected), and Deals. The main content area has a top navigation bar with 'Profile', 'Statistics', 'Add new user', and 'Logout'. Below this is a 'Distribution' section with a sub-section 'Clients' and an 'Add new' button. A table lists client records with columns for Client, Contact person, Subject, Date, and Status.

Client	Contact person	Subject	Date	Status
test	asasf	Personal	2018-11-11 07:14:34	Open
Test 2	asdasd	Personal	2018-11-12 10:32:06	Closed
asdasd	asdas	Personal	2018-11-14 17:08:23	Open