



Kunde

Huckauf Ingenieure GmbH
Deutsche Industrievertretung

Die Herausforderung: Die unkomplizierte Erstellung von Besuchsberichten.

Die Huckauf Ingenieure GmbH ist eine deutsche Industrievertretung, die Unternehmen mit qualitativ hochwertigen und hocheklärungsbedürftigen Industrieprodukten als technischer Berater zur Seite steht. Zu seinen Kunden zählt Huckauf Hersteller aus der Fertigungsindustrie, Maschinen- und Anlagenbauer und Unternehmen der Chemischen- und Pharmazeutischen Industrie, auch namhafte Industriegesellschaften gehören zum Kundenstamm.

Huckauf hat es sich zum Ziel gesetzt, die richtigen Ansprechpartner und Firmen zusammenzubringen, um die eigenen Partner dabei zu unterstützen, ihre Produkte zu verkaufen. Das Unternehmen arbeitet mit mehreren Partner-Organisationen zusammen und fungiert als externer Außendienst. Damit in Richtung aller am Verkaufsprozess beteiligten Parteien maximale Transparenz und ein strukturierter Dokumentations- und Informationsaustausch gewährleistet ist, werden Besuche in Form standardisierter Gesprächsberichte festgehalten.

Vor Projektstart mit APTLY gestaltete sich der Prozess für die Besuchsdokumentation sehr mühsam und zeitaufwändig. Während in Salesforce zwar bereits Account, Kontakt und Opportunity identifiziert wurden, mussten Mitarbeiter anschließend das System verlassen, um an anderer Stelle ein Template für die Berichterstellung herunterzuladen. Anschließend wurde der Bericht in Word verfasst und abgespeichert, um diesen dann wiederum in Salesforce an der entsprechenden Stelle hochzuladen. Das Ziel unserer Arbeit mit Huckauf war die Vereinfachung und Vereinheitlichung dieses ineffizienten Prozesses.

Prozess zur Erstellung von Visit Reports – powered by Salesforce

Genutzte Produkte und Technologien

Salesforce Sales Cloud
customate für Salesforce

Die Umsetzung: Eine bruchfreie Besuchsdokumentation direkt in Salesforce.

Da Salesforce schon Teil des Prozesses war und Huckauf durch die mit APTLY umgesetzte Migration auf Salesforce Lightning Experience bereits viele neue Möglichkeiten für ein entsprechendes Customizing freilegen konnte, lag es auf der Hand, den Prozess zur Erstellung von Besuchsberichten komplett und bruchfrei in Salesforce einzubetten. Dazu haben wir einen geführten Pfad zur Erstellung von Besuchsberichten implementiert, der die User durch den gesamten Prozess in Salesforce führt – von der Daten- und Texteingabe, über den Upload von Fotos und Bildern, bis hin zur Generierung des PDFs direkt aus Salesforce heraus.

Zur Dokumenterstellung nutzt Huckauf nun die Salesforce App *customate*. Das Template für die Erstellung des PDF-Dokuments wurde in customate hinterlegt, entspricht zu 100% den Gestaltungsvorgaben durch Huckauf und wird automatisch mit den zuvor eingespeisten Daten und Bildern aus Salesforce befüllt. Das generierte Dokument wird anschließend in Salesforce als File abgelegt und dort mit dem richtigen Account, der richtigen Opportunity und einem dedizierten Besuchsberichts-Datensatz verknüpft. So ist es nicht mehr nötig, Berichte einzeln hochzuladen.

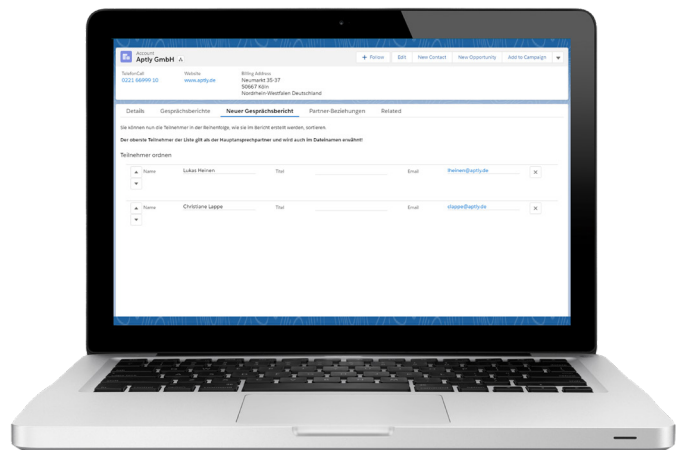
Zusätzlich ist es Usern nun möglich, Besuchsberichte nach der Erstellung sofort aus Salesforce heraus per E-Mail als Anhang zu versenden.

Das Ergebnis

Durch die Implementierung des gesamten Prozesses zur Erstellung von Besuchsberichten in Salesforce arbeitet Huckauf nun deutlich effizienter und zeitsparender. Durch die Automatisierung diverser Arbeitsschritte müssen Nutzer das System nun nicht mehr verlassen, um Vorlagen herunterzuladen, zu befüllen und neu hochzuladen – sie arbeiten ohne Medienbrüche in einem einzigen System.

Auch die Berichterstattung auf Ebene der Besuchsberichte gelingt nun deutlich einfacher: In Salesforce kann genau nachvollzogen werden, welche Berichte bereits erstellt wurden, welcher Nutzer diese generiert hat und ob sie schon versendet wurden.

Insgesamt konnten wir den Verwaltungsaufwand gemeinsam mit Huckauf deutlich reduzieren und gleichzeitig die Transparenz innerhalb des Prozesses erhöhen. Ein wichtiger Schritt auf dem Weg in Richtung Digitalisierung und Automatisierung.



Stehen sie vor einer ähnlichen Herausforderung? Gehören Word und Excel für viele ihrer Prozesse auch noch mit zum Tagesgeschäft, obwohl Ihr Vertrieb mit Salesforce arbeitet? Vereinbaren Sie gerne eine persönliches Gespräch mit Heiko Jörgens, Senior Consultant Digital Transformation & Salesforce bei APTLY via: hjoergens@aptly.de oder +49 (0)221 66 999 127