

# CASE HISTORY

## Kisling



### Das Unternehmen

Das 1862 in der Schweiz gegründete Unternehmen **Kisling** ist bis heute einer der wichtigsten Hersteller von hochwertigen Aufklebern und Dichtstoffen für nahezu alle Industriebereiche, OEM-Komponenten und den Fachhandel. Heute ist Kisling weltweit tätig. Dank der kontinuierlichen Entwicklung neuer Lösungen, die den Anforderungen aller Aufkleber- und Dichtstoffanwendungen gerecht werden, steht bei Kisling der Kunde an erster Stelle.

**+50**  
Mitarbeiter

**2 Länder**  
Schweiz, Deutschland

**+40**  
Dynamics 365 users

### Die Erfolgsgeschichte

Kisling sah die Notwendigkeit, **alle Informationen über Kunden**, die Erstellung von Marketingkampagnen und Verkaufschancen **in einer einzigen, einfach zu bedienenden Lösung zu zentralisieren**. Eines der Ziele des Unternehmens war es auch, **durch die Integration mit dem ERP-System ein optimales Management der Verkaufsprozesse zu erreichen**. Aus diesem Grund implementierte das Unternehmen mit der Unterstützung und Beratung von Würth Phoenix Microsoft Dynamics 365 - CRM mit zwei Modulen:

- Vertrieb:** um einen detaillierten Überblick über den gesamten Vertriebsfluss zu erhalten;
- Marketing:** Erstellung von Marketingkampagnen und Förderung der Lead-Generierung.

Durch die Wahl von Microsoft Dynamics 365 - CRM

profitiert Kisling von automatisierten Prozessen, die nach den Bedürfnissen des Unternehmens definiert sind.

### Ergebnisse

- Steigerung der Effizienz durch eine bessere Strukturierung der täglichen Aktivitäten;
- Globale Sicht auf seine Kunden mit Informationen, Einblicken und Kontrolle über den Serviceprozess, um aussagekräftige;
- Die Mitarbeiter sind mit der Microsoft-Technologie vertraut und haben die Lösung wegen ihrer Benutzerfreundlichkeit positiv aufgenommen;
- Dank der Flexibilität der Lösung sind in den kommenden Jahren weitere Möglichkeiten möglich.

### Die Worte von...

**Dirk Clemens, CEO & CRM Project manager**

Das CRM ermöglicht es, die Vertriebsprozesse zu straffen und klarer zu gestalten, und erlaubt zuverlässigere Umsatzprognosen.