

DIGITALL

CONTITECH REFERENZ



Continental 

IMPLEMENTIERUNG GLOBALER VERTRIEBSPROZESSE ÜBER GESCHÄFTSBEREICHE UND -REGIONEN HINWEG

“Wir waren auf der Suche nach einer modernen CRM-Lösung, um die komplexen Customer Journeys im Automobilzuliefergeschäft abzubilden. Mit DIGITALL (ehemals ec4u expert consulting ag) als Partner haben wir die bereits starke Salesforce.com Sales Cloud-Lösung an unsere Bedürfnisse angepasst. Neben einem großen Verständnis für das Automobilzulieferergeschäft und unsere spezifischen Prozesse hat DIGITALL ihre Erfahrung eingebracht, um das Tool mit intelligenten Optimierungen anzureichern und die abzubildenden Prozesse weiter zu rationalisieren.”

Nikolai Bradke, Project Manager Sales Digitalization

Oliver Abt, Global Salesforce CRM Project Lead

HERAUSFORDERUNG

In der Vergangenheit hatten die verschiedenen ContiTech-Segmente, die Automobilhersteller beliefern, individuelle Lösungen, um die dringendsten CRM-Anforderungen zu erfüllen.

Dies führte zu manuellen Arbeiten und einer heterogenen IT-Landschaft. Da Salesforce bei ContiTech seit Jahren im Einsatz war und einige allgemeine Schnittstellen bereits vorhanden waren, entschied sich ContiTech, die OEM-geschäftsspezifischen Prozesse und Funktionalitäten in der bestehenden Salesforce-Umgebung abzubilden.

In der ersten Phase des Projekts lag der Fokus auf der Definition und Implementierung eines globalen Templates, das als erster Schritt in Richtung einer standardisierten kundenzentrierten Plattform für das ContiTech OEM-Geschäft gedacht war und:

- Mehrwerte eines standardisierten CRM aufzeigen,
- operative Kosten senken,
- die Effizienz erhöhen,
- sowie positive Auswirkung auf die Marge haben sollte.

Das neue Template sollte nahtlos in die bestehende komplexe Multi-Cloud-Umgebung und Systemlandschaft integriert werden und Funktionalitäten und Schnittstellen der bestehenden Umgebung wiederverwenden.



LÖSUNG

ContiTech wünschte ein globales Template, das OEM-spezifische Prozesse und Funktionalitäten abdeckt. Diese Anforderungen wurden in sieben Monaten mit einem agilen Projektansatz umgesetzt, beginnend mit einem Kick-off-Workshop übergreifend für verschiedene Unternehmensbereiche um das Big Picture bis zum Go-Live des ersten Geschäftsbereichs zu definieren.

Grundlage für das Template waren der allgemeine OEM-Business-Anforderungskatalog und die detaillierten Anforderungen der Power Transmission Group-Einheit, die als erste live ging. Die folgenden detaillierten Funktionalitäten und Prozesse wurden implementiert:

- 360°-Sicht auf Kunden und Kontakte
- Besuchsberichte
- Kommerzieller Vertriebsprozess basierend auf IATF-Standards, einschließlich Akquisition, Angebot und Projektstatus
- Kundenspezifische Benutzeroberfläche welche die lange Laufzeit des Verkaufsprozesses und insbesondere die Aufteilung der Liefermengen auf mehrere Jahre unterstützt
- Fahrzeugplattformen, die auf Modelle und Motortypen verweisen



Automotive



Salesforce Sales Cloud

- BASIERT AUF IATF- STANDARDS
- VOLLE TRANSPARENZ
- VERBESSERUNG DER KOLLABORATION GLOBALER TEAMS
- KLAR DEFINIERTE & ZUKUNFTSSICHERE IMPLEMENTIERUNG

Contact us: marketing@digitall.com

<https://digitall.com/de>

