

Pressemitteilung

Cloud-Angebot von Microsoft mit awisto auf der IT & Business 2016

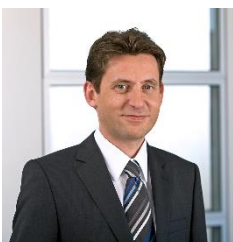
Alle Jahre wieder steht die Messe IT & Business in Stuttgart an und nimmt die Besucher mit auf eine Reise zu den Themen CRM, DMS und ERP. Dieses Jahr wird es umso stärker um die neue digitale Welt und um Online-Dienste gehen. Die awisto business solutions GmbH ist am Microsoft-Partnerstand vertreten und stellt das Microsoft Cloud-Portfolio nebst dem awisto-Portfolio vor.

Stuttgart, 05. September 2016 – Vom 04. bis 06. Oktober 2016 können sich alle Interessierten, Entscheider und IT-Fachleute ausgiebig informieren, wenn es um die durchgängige und effiziente Unternehmens-IT geht. Die IT & Business greift alle Themen auf, die für Unternehmen unerlässlich sind: CRM, ERP und DMS. awisto unterstützt Sie dabei gerne und gibt am Microsoft-Partnerstand in Halle 1, Stand F41.8 umfangreich Auskunft.

Microsoft Cloud-Portfolio

Zum Cloud-Portfolio von Microsoft gehören zahlreiche Produkte, die Unternehmen effizienter arbeiten lassen und damit leistungsstärker machen. Dazu zählt Microsoft Dynamics CRM. Für mehr Vertriebseffizienz lassen sich mit CRM Online Potenziale gezielt identifizieren, adressieren und der Außendienst besser steuern. Mit dem neuen interaktiven Service Hub im CRM wird die Reklamationsbearbeitung im Service beschleunigt und transparenter.

Weitere Produkte sind zum einen Microsoft FieldOne, die Lösung für den mobilen Service-außendienst, um Reparatur- und Wartungsprozesse durchgehend zu digitalisieren und zu vereinfachen. Zum anderen unterstützt Microsoft mit der vollständigen Portallösung Adxstudio Ihren Kundenservice. Damit können Sie schnell und mit geringer Investition für Ihre Kunden ein interaktives Webportal und eine Online-Wissensdatenbank zur Verfügung stellen.



Geschäftsführer I. Blocher

„Ebenfalls zum Portfolio gehört Microsoft PowerBI. Mehr denn je gilt es, verschiedene Daten aus vielen unterschiedlichen Quellen an einem zentralen Ort zu visualisieren und daraus neue Erkenntnisse zu gewinnen. Genau das schafft PowerBI problemlos“, führt Ingolf Blocher, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing, an.



awisto-Portfolio

Tobias Heck, Sales Manager bei awisto, zeigt das awisto-Portfolio auf und erläutert, warum gerade awisto der richtige Partner ist: „Die Stärken von awisto liegen klar in der Expertise in den Bereichen mobiler Serviceaußendienst, Industriehandel, Medizintechnik sowie Pharma & Kosmetik. Wir verstehen die Wünsche und Anforderungen der Unternehmen und können diese mit den verschiedenen Microsoft- und awisto-eigenen Branchenlösungen und Produkten erfüllen. Sie erhalten schnell und kostengünstig eine Lösung, mit welcher Sie sofort starten können. Zu den awisto-eigenen Produkten zählen das E-Mail-Marketing und das Schulungs- und Kongressmanagement. Gerne zeigen wir all das an unserem Messestand.“

Das awisto-Team steht für persönliche Gespräche gerne zur Verfügung. Interessenten können einen Termin vereinbaren unter +49 (711) 6204374-30 oder unter www.awis.to/itbusiness2016.

Über awisto

Die awisto business solutions GmbH wurde 2004 gemeinsam von Ingolf Blocher, Markus Kling und Kaj Mähner als CRM Beratungs- und Softwarehaus gegründet. Als CRM-Spezialist und Microsoft Gold-Kompetenzpartner bietet awisto neben dem Microsoft Cloud-Portfolio eigene Branchenlösungen sowie intelligente Erweiterungen an. awisto ist Anbieter von Microsoft CRM Online.

Kontakt

awisto business solutions GmbH

Miriam Schäuble

Tel: +49 (711) 6204374-0

presse@awisto.de

www.awisto.de