

PRESSEMITTEILUNG

maihiro zeigt auf der CRM-expo mobile Software-Lösungen für den erfolgreichen Vertrieb

Highlights sind ein Mobility-Praxisbeispiel und ein spannendes Cloud-Live-Duell

Ismaning bei München, den 24. September 2014 – Auf der CRM-expo in Stuttgart (8. – 10. Oktober 2014) stellt das CRM-Beratungshaus maihiro auf dem SAP-Stand 4D56 in Halle 4 die neuesten Cloud- und Mobility-Lösungen vor. Die Höhepunkte der Messepräsenz sind ein Fachvortrag zum Thema ‘mobile Innovationen im Vertrieb’ sowie ein Cloud-Live-Duell im Vergleich zwischen SAP- und Microsoft-Software.

Auf dem Messestand werden von maihiro die neuesten Lösungen zu SAP Cloud for Customer, SAP Cloud for Social Engagement, SAP Customer Engagement Intelligence, SAP Jam für interne Social Networks sowie SAP Fiori einschließlich weiterer Mobility-Lösungen präsentiert.

Eines der Highlights ist der Fachvortrag im **direkt-Forum CRM-expo in Halle 4, Stand 4A75**. Hier wird gezeigt, wie mit mobilen Innovationen Vertriebserfolge realisiert werden können. Anhand eines Projekts in der Konsumgüterindustrie präsentieren die maihiro CRM-Experten, was eine Auftragsintegration mit der SAP Retail Execution App oder maiConnect sowie die einfache CRM-Integration mit Outlook den Unternehmen für Vorteile bringt.

Im **Business-Forum der CRM-expo in Halle 4, Stand 4D73** findet am 9. Oktober um 12:30 Uhr ein Live-Duell statt. maihiro präsentiert hier im Vergleich von SAP- und Microsoft-Software das Best-Practice-Szenario „Verkaufschance und Kollaboration“. Es wird gezeigt, wie dieser Prozess mit SAP Cloud for Sales und SAP Jam als internes Social Network die Prozesse vereinfacht. Und es wird dargestellt, wie Mitarbeiter trotz räumlicher oder zeitlicher Distanz im Team kommunizieren, dabei Informationen zum Kunden zwar dezentral bearbeiten, diese aber zentral verfügbar sind.

Wer nicht zur CRM-expo kommen kann, hat die Möglichkeit an individuellen Webinar-Terminen teilzunehmen. Informationen dazu finden sich unter: <http://bit.ly/1pbKICt>

„Da das Thema Mobilität immer mehr an Bedeutung gewinnt, bieten wir zusätzlich im November in München und Hamburg und im Januar in Wien Mobility-Workshops an“, ergänzt Uwe May, Geschäftsführer der maihiro GmbH. „Weitere Informationen dazu haben wir auf unserer Website bereit gestellt.“

Über maihiro

maihiro (www.maihiro.com) ist Spezialist für Customer Relationship Management (CRM) und Business Analytics. Das Beratungshaus begleitet seine Kunden in Marketing, Vertrieb und Service durchgängig von der Strategieberatung über die Prozessoptimierung bis zur Implementierung und Betriebsführung. Das Unternehmen ist Beratungs- und Implementierungspartner der SAP. Im Jahr 2000 von Bernd Hesse, Uwe May und Mark Roes gegründet, beschäftigt die Unternehmensberatung mit Sitz in Ismaning bei München, Hamburg und Wien heute über 100 festangestellte Mitarbeiter. 2005 etablierte maihiro unter der Leitung von Matthias Götz eine Tochtergesellschaft in Österreich. 2013 wurde das Beratungshaus mit dem Innovationspreis IT in der Kategorie CRM ausgezeichnet und hat den Arbeitgeber-Award „Top Job“ erhalten. maihiro hat bisher in verschiedenen Branchen weltweit über 400 CRM-Projekte erfolgreich realisiert.

Weitere Informationen

Renate Knüfer
KNÜFER PR
Düsseldorfer Str. 6
80804 München
T +49 89 30 777 650
rk@knuefer-pr.de

Anke von Behm
Öffentlichkeitsarbeit
maihiro GmbH
Osterfeldstr. 86
85737 Ismaning
Tel.: 089/89 085-121
anke.von.behm@maihiro.com
www.maihiro.com