

# De keuze van i4Sales

*“PerfectView geeft ons op elk moment de juiste informatie voor de beste follow up”.*

*(Björn Oeben, eigenaar / directeur i4Sales)*

## Meer grip op de kansen in de markt.

Met PerfectView CRM Online creëert u volledig inzicht in uw relatiernetwerk waardoor u zich kunt focussen op commerciële kansen in uw netwerk.

### *Meer grip op de kansen in de markt*

i4Sales is een telemarketing bureau dat zich heeft gespecialiseerd in de markt voor IT-infrastructuur. Voor fabrikanten, distributeurs en resellers van ICT diensten (hardware, software, beheer) benadert i4Sales op structurele basis prospects en zorgt daarbij voor de opbouw van een database. Met deze informatie is er inzicht in de opportuniteiten op korte en lange termijn. De kracht is om deze informatie te gebruiken om vervolgcacties succesvoller te maken. Structurele aandacht werkt!

### *Het probleem van een decentrale registratie*

i4Sales helpt met het creëren van een goede balans tussen het handhaven van bestaande klanten en de structurele aanpak in de zoektocht naar nieuwe klanten. Met deze zelfde visie benadert ze ook haar eigen prospect en klanten. Het registreren van relaties en de bijbehorende aanvragen deden we in het verleden in Excel. Dit gaf een incomplete en onoverzichtelijke database waardoor ook de opvolging foutgevoelig was.

***“We wilden meer grip op onze prospectdatabase. Iedere medewerker moet weten wat er speelt bij een relatie, op elk moment van de dag. Een “uniform klantbeeld” noemt PerfectView dat”, aldus Björn Oeben.***

### *Het relatiernetwerk en lead opvolging in beeld*

Op de markt van IT-infrastructuur is een groot aantal bedrijven actief. Dit maakt het erg belangrijk om te weten welke partij bij welke organisatie actief is. Het in kaart brengen van het relatiernetwerk is voor i4Sales dan ook essentieel.

### *De keuze voor PerfectView CRM Online*

Met PerfectView CRM Online heeft i4Sales de mogelijkheid gekregen om de relaties van relaties te registreren (relatiernetwerk). Aan deze relaties worden aanvragen gekoppeld die structureel en correct opgevolgd worden. De medewerkers zien iedere dag welke aanvragen opgevolgd moeten worden en hebben op ieder moment en vanaf iedere locatie direct de relatiegegevens, voorgaande contactmomenten en verstuurd & ontvangen documenten in dit proces inzichtelijk.

***“Met PerfectView CRM Online volgen we onze leads efficiënter op en hebben we grip op het proces prospectbenadering. En dat was ook de bedoeling”, aldus Björn Oeben.***



perfect  
view®

#### Contact

Wilt u meer weten over de oplossingen en diensten van PerfectView? Of wilt u een afspraak maken?

#### PerfectView B.V.

Lage Biezenweg 5e  
4131 LV VIANEN  
T +31 (0) 887 751 300  
F +31 (0) 887 751 302  
www.perfectviewcrm.nl  
info@perfectview.nl