

Pressemitteilung

Mit Relaunch von DTAD 360 wird der Standard im Auftragsmanagement neu definiert

Berlin, 30.09.2020 | Als digitale Rundumlösung im Auftragsmanagement bildet das neue DTAD 360 erstmalig Vertriebs- und Kundenprozesse ganzheitlich ab. Mit dem Relaunch können DTAD Kunden über das integrierte CRM-System ab sofort eigene Auftragsinformationen sowie durch den DTAD recherchierte Daten weltweit und in Echtzeit managen und monitoren.

Der DTAD schreibt mit seiner digitalen Vertriebslösung DTAD 360 ein neues Kapitel im Auftragsmanagement. Mit dem aktuellen Relaunch der webbasierten Applikation verfolgt das Unternehmen konstant das Ziel, Vertriebsprojekte und Kundenvorgänge noch intuitiver und teamübergreifender zu managen und monitoren. Unter Berücksichtigung der modernsten Web-, Mobile- und Usability-Standards wurde DTAD 360 inhaltlich nahezu vollständig überarbeitet. Neu geschaffene Funktionen unterstützen die aktuell mehr als 12.000 Nutzer noch gezielter bei der Neukundenakquise und Bestandskundenpflege.

Hierfür sorgt u. a. die Integration eines vollwertigen CRM-Systems. Eigene Projekte und Leads können erstmals in DTAD 360 angelegt oder importiert und gemeinsam mit den DTAD Daten bearbeitet werden. Auch lassen sich Kundenprojekte mit DTAD Rechercheinformationen ergänzen, aktualisieren und synchron halten.

Das CRM-System ist dabei vollständig auf die Prozesse von Unternehmen im öffentlichen und gewerblichen Sektor optimiert. Workflow-Vorlagen, aber auch individualisierbare Workflows bieten einer unbegrenzten Anzahl an Nutzern eine team- und standortübergreifende Visualisierung und Steuerung von Vertriebsprojekten. Die Konfiguration von Rollen im Rechtemanagement, das Automatisieren von Prozessen und der Einsatz von KI-Technologie erleichtern das Handling von vielschichtigen Akquisevorgängen. Verbesserte Teamfunktionen unterstützen die Kommunikation zwischen allen Beteiligten in Echtzeit über DTAD 360.



„Mit dem neuen DTAD 360 erfüllen wir den Bedarf unserer Kunden, die ihre internen, teils sehr komplexen und hoch individualisierten Akquiseprozesse und Dokumentationen zentral, transparent und weltweit abbilden und steuern möchten,“ so Vorstand Torsten Daus.

Insgesamt stehen mehr als 150 Neuerungen sowie Verbesserungen zur Verfügung. Mit der Weiterentwicklung bewährter Funktionen, wie DTAD Analytics, lassen sich aussichtsreiche Aufträge und Mitbewerber schneller erkennen. Auch die Optimierung des DTAD Kontaktassistenten führt zu einer noch zielgerichteteren Ansprache von Entscheidern direkt aus DTAD 360.

Daus ist überzeugt: „Mit dem neuen DTAD 360 schaffen wir die ideale Vertriebsbasis für Mittelständler und Konzerne aus allen Branchen. Der Einsatz unseres intelligenten Auftragsmanagementsystems minimiert Akquisekosten und befähigt unsere Kunden, ihre Ressourcen noch gewinnbringender einzusetzen und Umsatzchancen zu erhöhen.“

Über den DTAD

Mit DTAD 360 und jährlich über 700.000 Auftragsinformationen bietet der DTAD die führende Online-Plattform im Auftragsmanagement. Individuelle Lösungsansätze, tagesaktuelle Akquise-Prognosen sowie Markt- und Wettbewerbsanalysen bilden die optimale Grundlage für die erfolgreiche Umsetzung aller Akquisemaßnahmen im öffentlichen und gewerblichen Bereich.