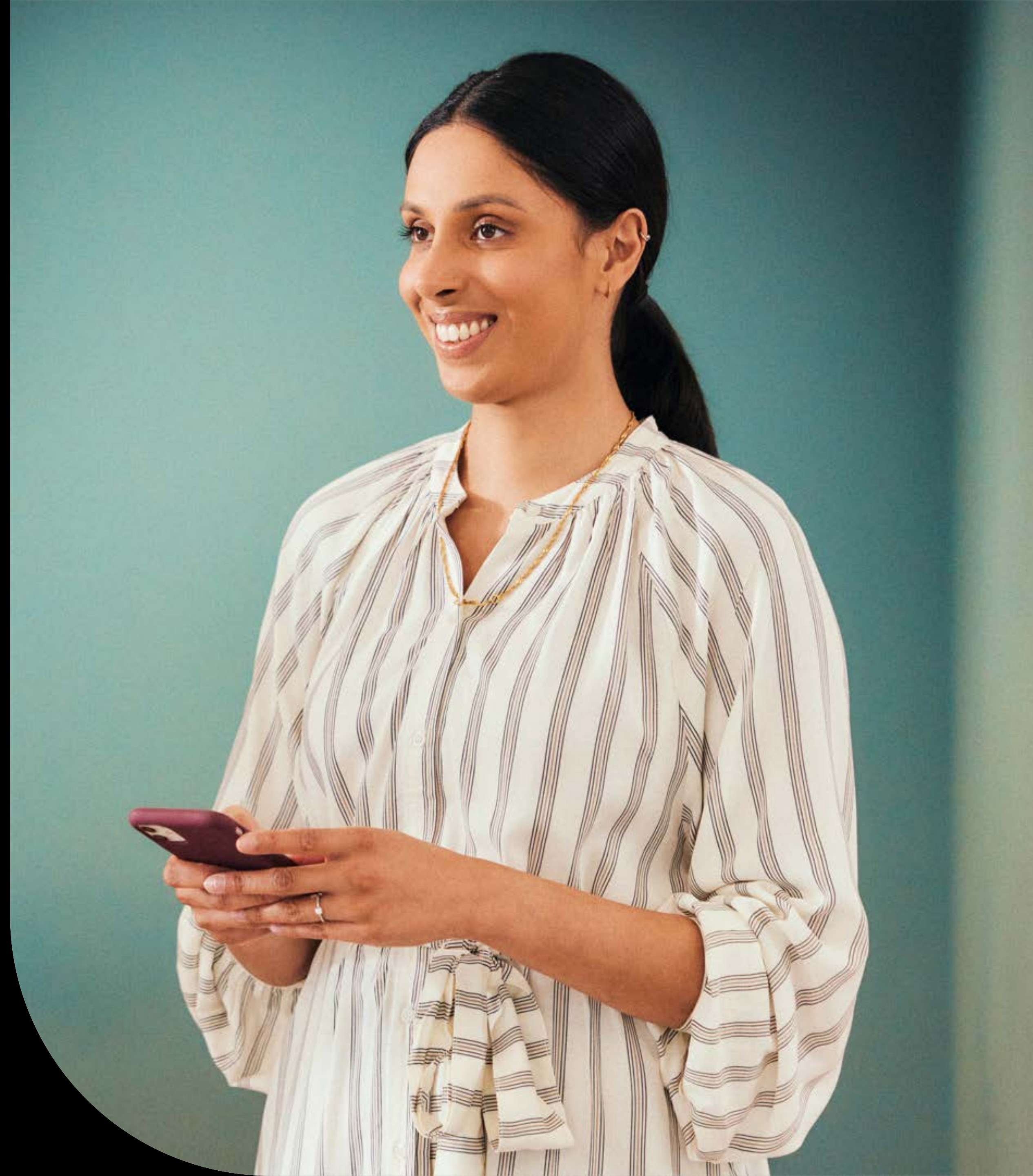


Sage Sales Management

# Stellen Sie die Konkurrenz in den Schatten

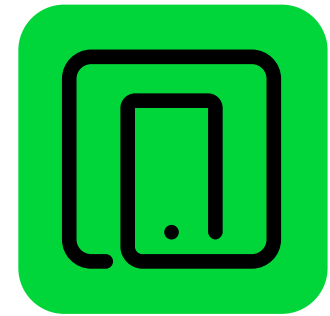
Die moderne, mobilen CRM-Lösung, die speziell für die Anforderungen im Vertrieb entwickelt wurde.

Sage



# Vorteile auf einen Blick

Steigern Sie Ihre Effizienz, Transparenz und Abschlussquote mit diesen zentralen Funktionen:



## **Mobiles CRM**

Jederzeit und überall Zugriff auf alle Kundendaten, Aktivitäten und Vertriebschancen, optimiert für Smartphone und Tablet.



## **Sprachassistent & KI-Unterstützung**

Berichte, Besuchsdokumentationen und Aufgaben können per Spracheingabe und KI-gestützter Automatisierung erstellt werden – für maximale Zeitersparnis.



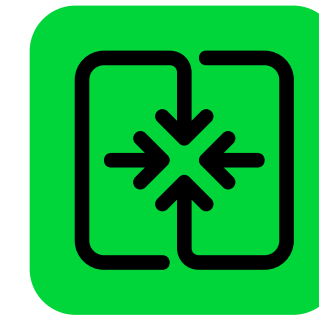
## **Echtzeit-Reporting**

Alle Aktivitäten, KPIs und Vertriebsfortschritte sind jederzeit aktuell und übersichtlich abrufbar.



## **Routenoptimierung**

Intelligente Planung von Kundenbesuchen und Terminen – weniger Fahrzeit, mehr Zeit beim Kunden.



## **Nahtlose Integration**

Direkte Anbindung an ERP-Systeme, E-Mail, Kalender und weitere Tools – für durchgängige Prozesse ohne Medienbrüche.



## **Automatisierte Aufgaben & Follow-ups**

Nach Kundenterminen werden automatisch Aufgaben, Angebote oder Nachfassaktionen generiert.



## **Datensicherheit & DSGVO-Konformität**

Ihre Daten sind jederzeit geschützt und entsprechen höchsten Sicherheitsstandards.

# Add-ons & Erweiterungen

Passen Sie Sage Sales Management mit leistungsstarken Erweiterungen flexibel an Ihre Anforderungen an. Mit diesen Funktionen und Add-ons machen Sie Ihr Vertriebsteam nicht nur effizienter, sondern auch zukunftssicher – und heben sich klar vom Wettbewerb ab.



## **Erweiterte Analyse-Tools**

Detaillierte Auswertungen, Dashboards und Prognosen für fundierte Vertriebsentscheidungen.



## **Marketing-Automation**

Automatisierte Kampagnen, Lead-Scoring und Nachverfolgung für eine optimale Kundenansprache.



## **Integration von Drittanbietern**

Anbindung an weitere Systeme wie Buchhaltung, Support oder E-Commerce-Plattformen.



## **Customizing & Branchenlösungen**

Individuelle Anpassungen und branchenspezifische Erweiterungen für maximale Passgenauigkeit.



## **Sage Copilot**

Ihr digitaler Assistent für Zusammenfassungen, Empfehlungen und die Automatisierung von Routineaufgaben.

# Wissen Sie, was ihr Team gerade tut?

Was tun, wenn Außendienstmitarbeitende ständig unterwegs sind und das CRM-System als lästig empfinden?

- Berichte werden erst spät – nach Feierabend oder am Monatsende – manuell eingetragen.
- Die erfassten Daten sind oft veraltet, unvollständig oder schwer vergleichbar.
- Eine gezielte Steuerung und Förderung des Teams ist kaum möglich.

**Treffen diese Punkte zu, sind Ihre verfügbaren Daten wahrscheinlich weder aktuell noch vollständig und Ihre Entscheidungen beruhen eher auf Annahmen als auf belastbaren Fakten.**



# Sage Sales Management im Einsatz

Ein Automobilzulieferer setzte lange Zeit auf Papierformulare – mit der Folge unzureichender Reportings und kaum vorhandener Analysemöglichkeiten. Die Folge: Hunderte Kunden wurden nicht regelmäßig besucht – und damit blieben wertvolle Umsatzpotenziale ungenutzt. Der Grund: Es fehlte an einer Möglichkeit zur systematischen Nachverfolgung.

## **Mit Sage Sales Management änderte sich das:**

- Jeder Kundenkontakt wurde automatisch dokumentiert.
- Es gab eine klare Übersicht über alle Vertriebsaktivitäten.
- Inaktive Kunden konnten leicht identifiziert werden.
- Das führte dazu, dass mehr Zeit für den Verkauf blieb und weniger Aufwand für die Administration nötig war.

Die Vertriebsleitung passte die Lösung gemeinsam mit dem Zulieferer an die branchenspezifischen Anforderungen an. So konnten Außendienstmitarbeitende ihre Zeit auf den Verkauf relevanter Teile konzentrieren, statt Potenziale immer wieder neu zu suchen.



# Echte Einblicke in die Leistung

Moderne mobile CRM-Lösungen stellen Außendienstmitarbeitenden die gleichen Informationen und Funktionen bereit wie dem Innendienst – optimiert für Smartphone oder Tablet:

- Kundenhistorie, Kontakte und Meeting-Erinnerungen
- Abruf von Präsentationen und Angeboten jederzeit
- Direkte Erfassung von Anrufen, Emails oder Besuchen
- Automatisches Reporting per Spracheingabe und Nutzung der KI
- Routenplanung mit Geodaten

So stehen alle relevanten Informationen auch beim Kundentermin in Echtzeit zur Verfügung. Führungskräfte erhalten dadurch einen präzisen Überblick darüber, *was* passiert, *wo* es passiert – und mit welcher Effizienz.



# Beispiel

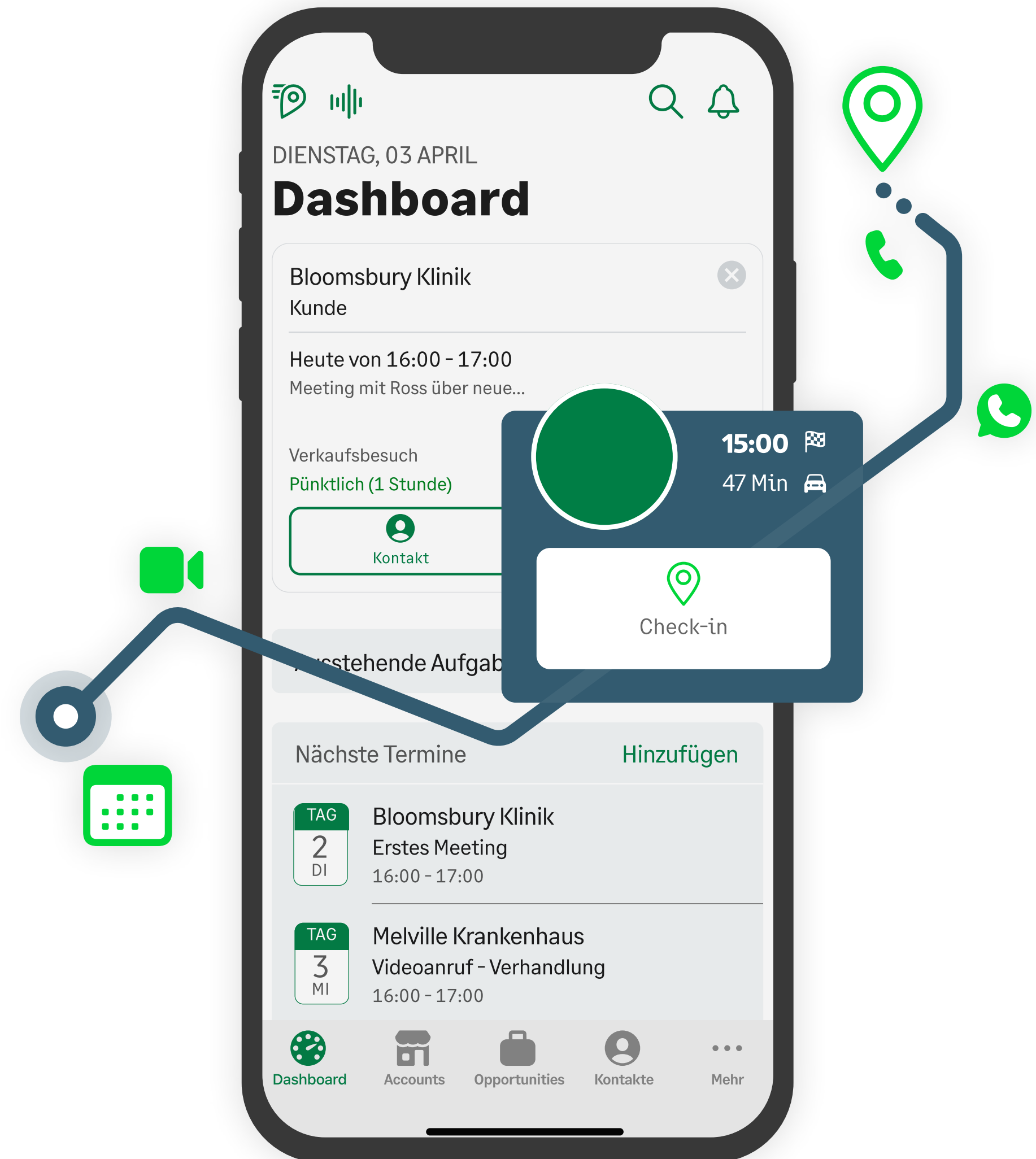
## Routenoptimierung im Außendienst

Ein Vertriebsmitarbeiter startet in Frankfurt und hat Termine in Wiesbaden, Mainz, Darmstadt und Aschaffenburg.

Ein herkömmliches CRM würde die Termine oft in einer ungünstigen Reihenfolge planen – mit unnötigen Umwegen und Leerlaufzeiten.

Sage Sales Management optimiert die Route, verkürzt die Fahrzeiten, schafft mehr Zeit für Kundengespräche und dokumentiert Abweichungen. So lassen sich ineffiziente Planungen oder unpassende Gebietsaufteilungen sofort erkennen und korrigieren.

**Das Ergebnis:** Mehr Zeit beim Kunden, mehr persönliche Kontakte, weniger Fahrstrecke – und dadurch spürbar mehr Effizienz.



# Beispiel

## Kundenbesuche effizient dokumentieren

Die Vertriebsmitarbeiterin erkennt im Dashboard der Sage Sales Management-App einen bevorstehenden Kundentermin. Zur Vorbereitung öffnet sie die Kundendetails und lässt sich von Sage Copilot eine kompakte Zusammenfassung der aktuellen Situation erstellen – inklusive früherer Aktionen, Bestellungen und geplanter Schritte.

Nach dem Termin dokumentiert sie den Besuch per Spracheingabe. Sage Copilot erstellt automatisch einen Bericht und leitet Aufgaben für Nachbesprechungen, Meetings, Angebote oder Rabattanfragen ab – inklusive direkter Freigabe.

Auch Bestellungen erfasst sie – mit Kommentaren, Preisen und Produkten, die automatisch aus dem ERP-System übernommen werden. Der Bericht wird anschließend an den Kunden gesendet.

**Das Ergebnis:** strukturierte Vorbereitung, effiziente Dokumentation und nahtlose Nachverfolgung – alles in einer App.



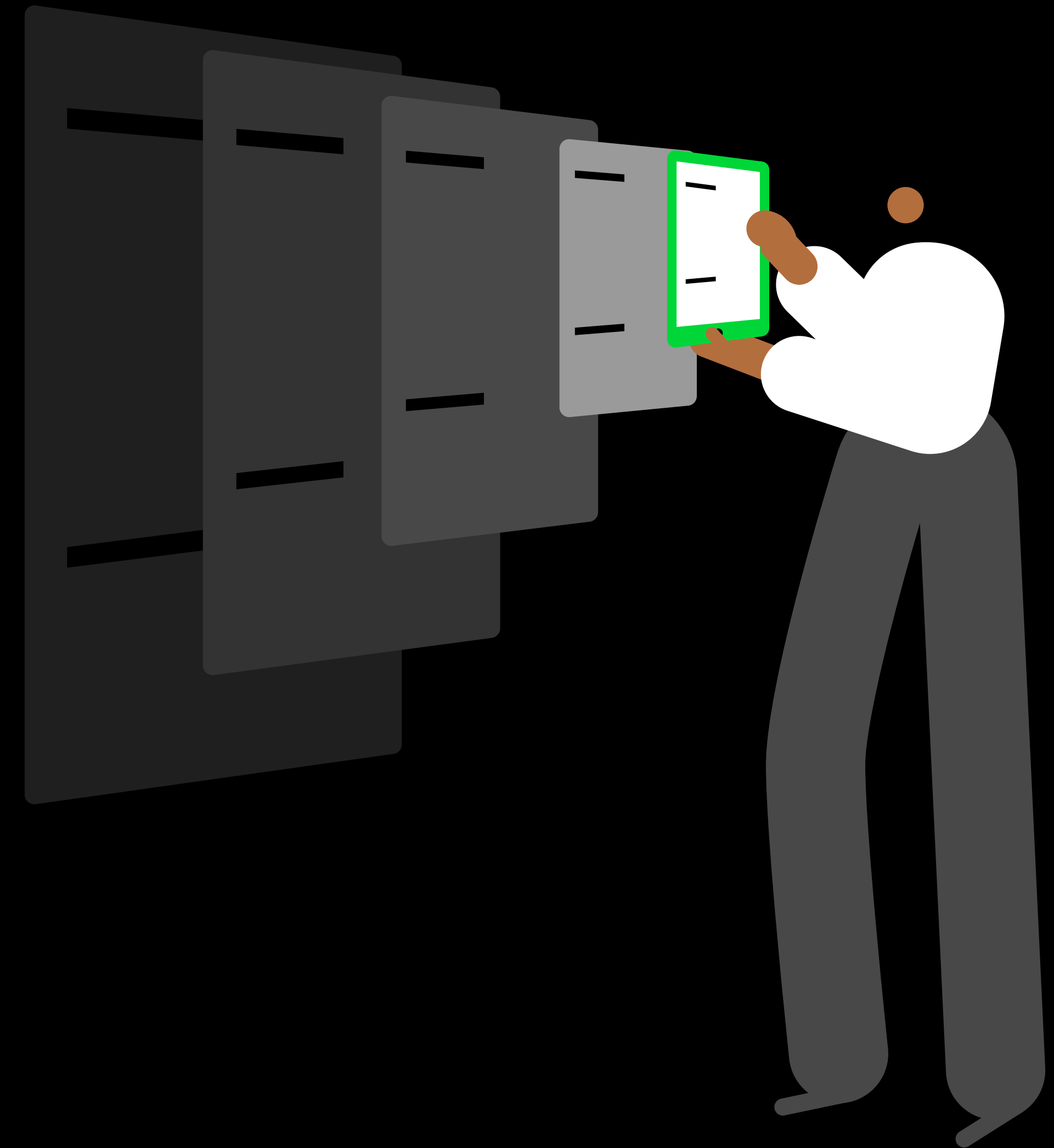
# Klare Kennzahlen für bessere Entscheidungen

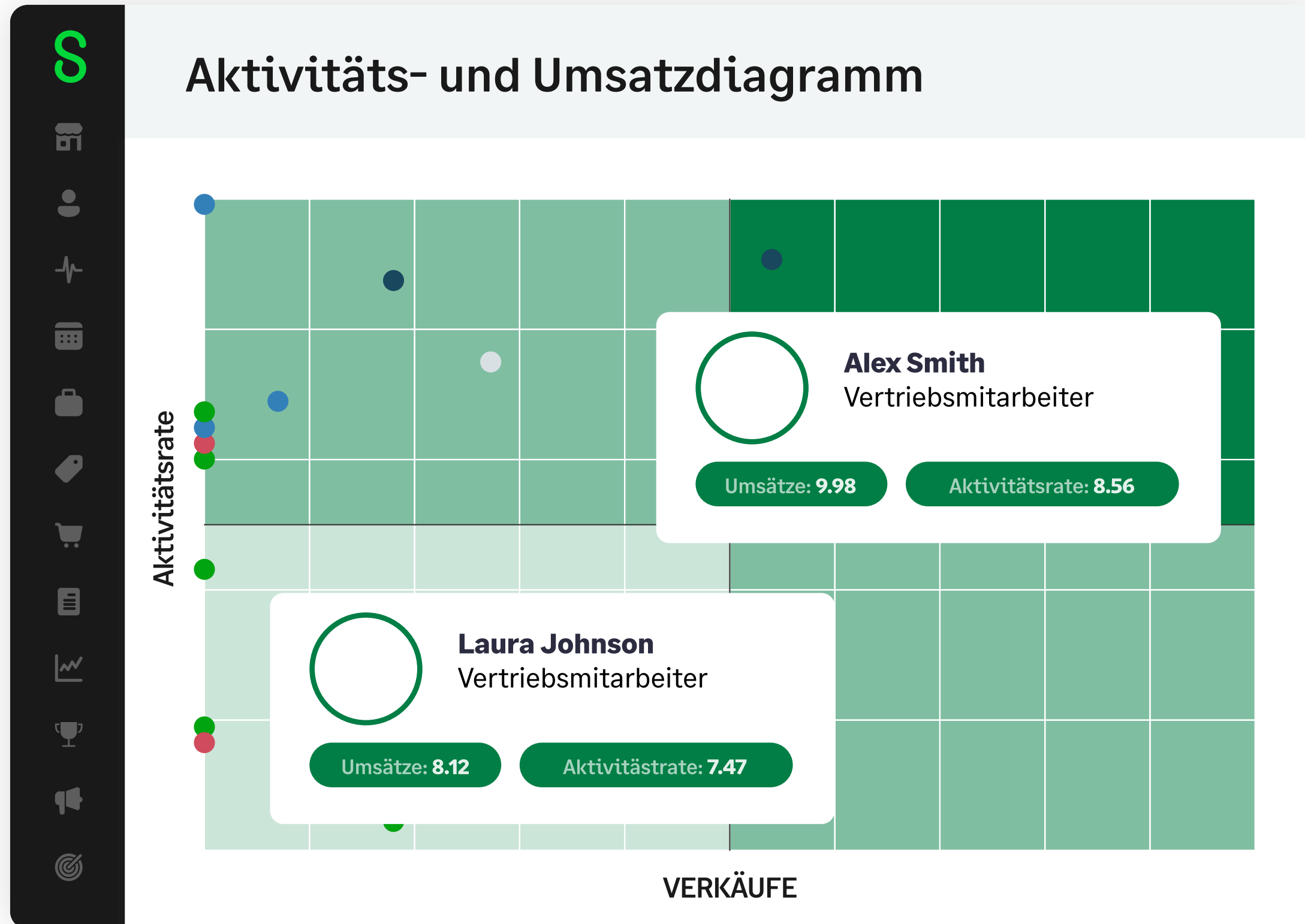
Sage Sales Management liefert klare, messbare KPIs, die ein präzises Reporting sowie die gezielte Weiterentwicklung jedes einzelnen Vertriebsmitarbeitenden unterstützen:

- Wie viele Kundenbesuche führen zu einem Abschluss?
- Welche Regionen werden vernachlässigt?
- Wer nutzt welche Materialien erfolgreich?

# Die vier Leistungs- Quadranten

Wie lässt sich die Leistung von Mitarbeitenden am besten beurteilen? Im Vertrieb zeigen sich vier typische Verhaltensmuster. In welchem Quadranten jemand landet, verrät, welche Maßnahmen Führungskräfte ergreifen sollten, um den Vertrieb gezielt erfolgreicher zu machen.





### Leistungsstark & aktiv

Ihre Top-Performer: hoher Einsatz, hervorragende Ergebnisse. Diese Mitarbeitenden verdienen Anerkennung – und kontinuierliche Motivation. Machen Sie ihre Erfolge sichtbar und fördern Sie den Austausch im Team, damit andere von ihren Strategien profitieren.

### Leistungsstark, aber passiv

Diese Mitarbeitenden erreichen ihre Verkaufsziele, setzen jedoch deutlich weniger Energie und Zeit ein als möglich wäre. Sie schöpfen ihr Potenzial nicht voll aus. Ziel ist es, neue Impulse zu geben: zusätzliche Aufgaben, ehrgeizigere Ziele oder gezielte Motivation, um mehr Aktivität zu fördern.

### Aktiv, aber ineffektiv

Engagierte Mitarbeitende, die viel Zeit investieren, aber nur wenige Abschlüsse erzielen. Ursachen sind oft falsche Zielgruppen, fehlende Nachverfolgung oder Schwächen im Verkaufsprozess. Training, Feedback und ein klarer Fokus helfen, ihre Energie in Ergebnisse zu verwandeln.

### Wenig Einsatz, wenig Output

Der kritischste Quadrant: geringe Aktivität und schwache Ergebnisse. Gründe können fehlende Motivation, mangelndes Selbstvertrauen oder unzureichende Eignung sein. Analysieren Sie die Ursachen und bieten Sie gezielte Entwicklungsmaßnahmen an – oder prüfen Sie alternative Einsatzmöglichkeiten.

# Vom Einblick zur Aktion

Drei Hebel für gezielte Vertriebsentwicklung mit Sage Sales Management:

## 1. Wissensaustausch fördern

Erfolgreiche Mitarbeitende teilen ihre Best Practices mit dem Team – gestützt auf transparente CRM-Daten.

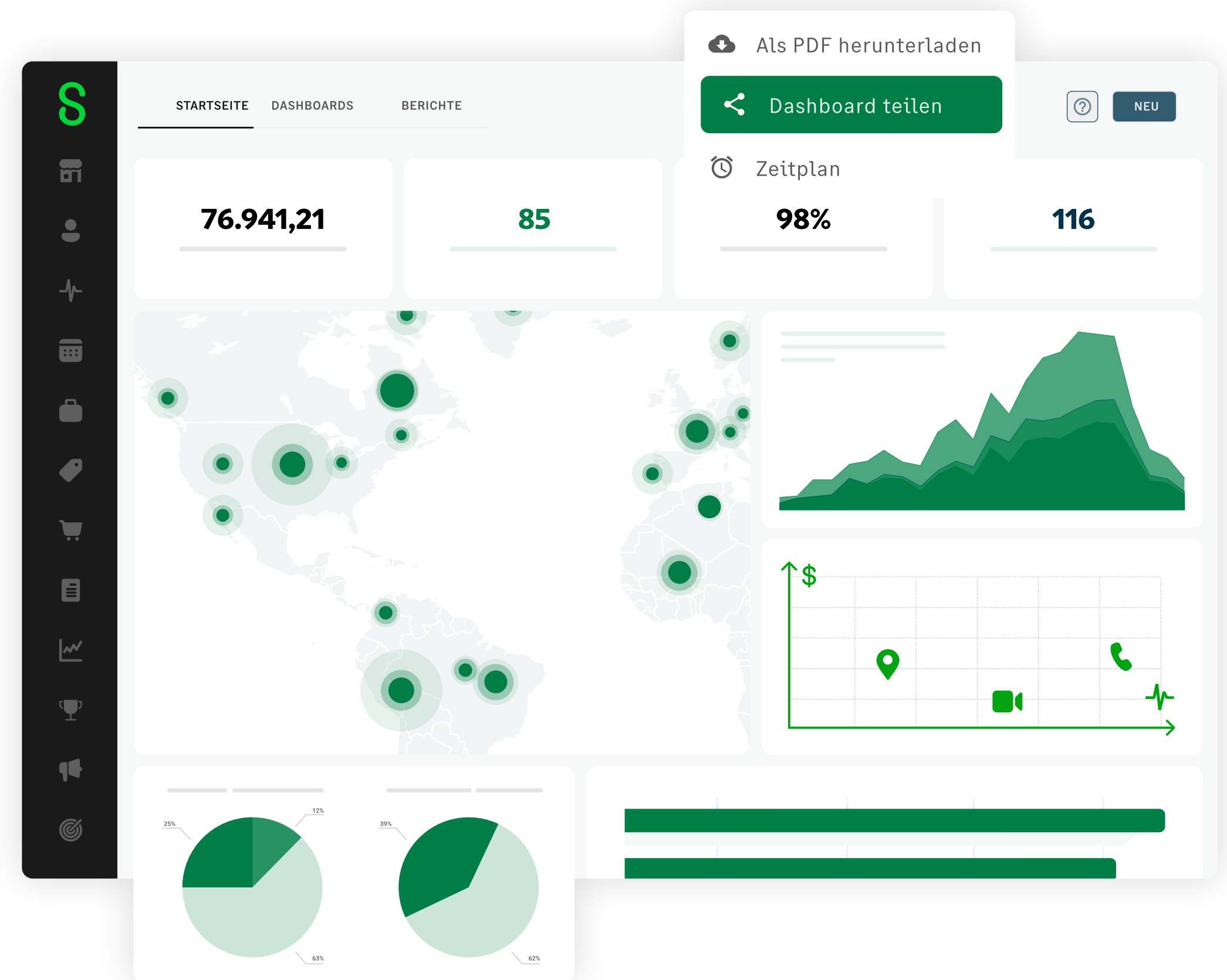
## 2. Individuelle Ziele definieren

KPIs auf den jeweiligen Leistungstyp zuschneiden: mehr Meetings, neue Kunden, Cross-Selling und mehr.

## 3. Anerkennung & Anreize geben

Starke Leistungen sichtbar machen – durch Belohnung, Weiterentwicklung und Motivation. Schwächere Leistungen gezielt unterstützen. CRM-Daten schaffen die Grundlage für beides.

Mit Sage Sales Management haben Sie nicht nur Einblick in aktuelle Entwicklungen, sondern können diese auch aktiv steuern und positiv beeinflussen.



# Fazit

Ein mobiles CRM wie Sage Sales Management macht Ihr Vertriebsteam effizienter, motivierter und erfolgreicher.

Es reduziert administrativen Aufwand, gibt klare Einblicke in Echtzeit und hilft Ihnen, bessere Entscheidungen zu treffen.

**Mehr Effizienz. Mehr Umsatz. Mehr Wirkung.**



© 2025 Sage GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Sage, das Sage Logo sowie hier genannte Sage Produktnamen sind eingetragene Markennamen der Sage Global Services Limited bzw. ihrer Lizenzgeber. Alle anderen Markennamen sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber. Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten.

**Sage GmbH**  
Franklinstraße 61 – 63  
60486 Frankfurt am Main

+49 69 50007-0  
info@sage.de

[www.sage.com](http://www.sage.com)

Sage

