

# GEBHARDT : SAP®Hybris® Cloud for Sales

## 帮助改进团队协作和客户关系



公司  
GEBHARDT  
Fördertechnik GmbH

总部  
德国辛斯海姆

行业  
工业机械和部件

产品和服务  
针对企业物流的系统解决方案

员工规模  
430人

营业额  
5千5百万欧元

网站  
[www.gebhardt-oerdertechnik.de](http://www.gebhardt-oerdertechnik.de)

合作伙伴  
Sybit GmbH  
[www.sybit.de](http://www.sybit.de) ( 德语 )

SAP® Hybris® Cloud for Sales解决方案帮助销售部门持续关注报价成交率和成交周期，从而应对不断增长的需求。员工可以更快地做出包含跨部门和渠道信息的复杂的技术性报价。

### 目标

- 改进客户关系，简化沟通过程
- 为公司所有部门提供各个渠道的销售信息
- 加强销售管理
- 加速报价的审批

### 选择SAP和Sybit的理由

- 以性价比较高的形式启用SAP Hybris Cloud for Sales解决方案
- 可以用移动设备访问客户和销售信息
- 软件功能极为广泛
- 长期使用SAP ERP应用程序的良好体验

### 获得的益处

- 更快地做出报价单
- 处理客户询价时，部门间的合作更顺畅
- 销售机会和渠道信息更透明
- 总公司和子公司具备统一的销售体系
- 全方位了解客户情况

## 提高

客户满意率提高

## 改进

为客户提供报价时的部门间协作

## 更透明

各个销售队伍的销售活动更透明

## 迅速

解决方案的安装非常迅速，比预计的启用日期提前两周

“我们现在可以随时了解公开报价和交易的成败情况。SAP Hybris Cloud for Sales让我们了解公司在本地区、全国、乃至全世界所处的位置。”

GEBHARDT Fördertechnik GmbH总经理Marco Gebhardt

