

E-world 2013

Lebenszyklus des Kunden

[25.01.2013] Der Fokus des E-world-Auftritts der Firma LAS liegt auf modernen Möglichkeiten der Vertriebsunterstützung.

Der Dienstleister LAS präsentiert sich erstmals seit 2005 wieder mit eigenem Messestand auf der E-world in Essen (5. bis 7. Februar in Essen). Neben den klassischen Leistungen rund um Marktpartner- und Liefer-Management sowie Billing liegt der Fokus der LAS vor allem auf modernen Möglichkeiten der Vertriebsunterstützung. Je nach Klassifikation der jeweiligen Zielgruppe bietet LAS Energieversorgungsunternehmen kompetenten Support und klar fokussierte Prozessbausteine im Kundenkontakt. Im Vordergrund des E-world-Auftritts steht das Produkt LAS-BPOenergy auf Basis von SAP-Technologie. Die Lösung bündelt alle Prozesse und Services entlang des energiewirtschaftlichen Kunden-Lebenszyklus – von der Anspruchsgruppe des Interessenten über den Besteller und Bestandskunden bis hin zum Kündiger.

(al)

Stichwörter: Messen | Kongresse, LAS, E-world