

meistro Energie / ITC

## Optimierter Vertrieb für B2B

**[23.11.2021] Für einen optimierten B2B-Vertriebsprozess nutzt meistro Energie eine neue Funktion im Kundenportal der ITC.**

Die Verbesserung des Energievertriebs für Geschäftskunden hat für viele Energiedienstleister hohe Priorität. Eine automatisierte Erstellung von individuellen Angeboten, die personalisiert und vorkalkuliert sind, ist eine willkommene Unterstützung für die B2B-Vertriebsprozesse. Die meistro ENERGIE, ein spezialisierter Energiedienstleister für Geschäftskunden, hat nun und nutzt deshalb die neue Funktion im Kundenserviceportal der ITC. Das teilen beide Unternehmen mit. Der Angebotsprozess wurde in Zusammenarbeit mit der CURSOR AG weiter ausgebaut und automatisiert. Um neue Geschäftskunden zu gewinnen und Bestandskunden zu halten, sind ein erfolgreicher Angebotsprozess und individuelle Angebote bei der Abwicklung der B2B-Vertriebsprozesse unabdingbar – insbesondere vor dem Hintergrund des höheren Margendrucks und der gestiegenen Sensibilität für Preise.

„Der nun optimierte Angebotsprozess im Kundenportal bietet neuen Komfort und entlastet unseren Kundenservice erheblich. Und die ersten Erfolge bestätigen uns darin, dass dieser Schritt notwendig war“, sagt Marcus Hellkötter, Experte Digital Business & PR bei meistro ENERGIE. Während des Prozesses können Angebote im CRM vorkalkuliert und vorab automatisiert mit Kundendaten befüllt werden. Nach der Fertigstellung des Angebots wird dieses an ITC PowerCommerce, also an das Kundenportal, übertragen und eine Bestätigungsmail an den Geschäftskunden versendet. Klickt der Kunde auf den darin befindlichen Link, öffnet sich das Angebot und er kann alle Angebotsdaten wie Produkt- und Preisinformationen, Daten zur Lieferstelle sowie persönliche Daten einsehen und fehlende Daten ergänzen. Sind alle Daten richtig, nimmt der Kunde das Angebot an und die Informationen werden wieder an das CRM übertragen. „Während der Angebotsannahme wird jeweils ein Benutzer-Account automatisch für das meistro-Kundenportal angelegt oder der neue Vertrag wird einem bestehenden Benutzer-Account zugeordnet. Dadurch durchlaufen die Geschäftskunden den gesamten Vertragsprozess medienbruchfrei online“, sagt André von Falkenburg, Leiter Customizing und Prokurist bei ITC.

(ur)

Stichwörter: Informationstechnik, ITC AG, meistro Energie