

Geschäftsanwendungen mit Salesforce Maßgerechte Leistungen und Lösungen in der Cloud

Mehr als 100.000 Kunden sprechen für sich. Als Cloud Computing und Plattform-System („Force.com“) ist Salesforce hervorragend für die Realisierung integrierter Geschäftsanwendungen geeignet. Die entero AG bietet als lizenzierter Cloud Alliance Partner von Salesforce umfangreiche Dienstleistungen rund um Konzeption und Implementierung von Lösungen mit Fokus auf Professional Services Unternehmen.

Auf einen Blick

Integrierte Business- und IT-Beratung mit langjähriger Erfahrung in SAP und Salesforce

Umfangreiches Prozess- und Branchen-Knowhow

Bewährte Vorgehensweise für Salesforce-Projekte

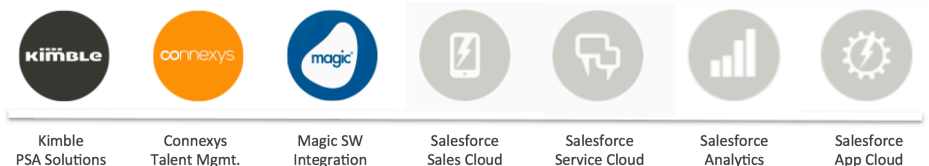
Unabhängig und inhabergeführt seit über 15 Jahren

Zentrale in Eschborn bei Frankfurt

„Durch die Neuausrichtung unserer IT-Landschaft haben wir die Vertriebs-transparenz deutlich verbessert und damit unsere Kunden immer im Blick. Die Prozess- und IT-Kompetenz von entero hat uns geholfen, das Potenzial von Salesforce voll auszuschöpfen.“

Christian Schöpfel,
Director Strategy Development,
Bisnode Deutschland GmbH

entero Leistungen und Lösungen auf Salesforce-Basis



entero ist Vertriebs- und Integrationspartner von **KIMBLE**, der prämierten Force.com basierten Lösung zur Prozessautomatisierung von Unternehmens- und IT Beratungen (PSA) sowie dem marktführenden Anbieter für Lösungen im Bereich Bewerbermanagement **CONNEXYS**.

Die produktive Nutzung einer Salesforce-Lösung setzt häufig die Integration in bestehende ERP-Systeme wie SAP voraus: Beispielsweise müssen Daten von Leads in die SAP-Kundenstammdaten integriert oder Preisinformationen zurück nach Salesforce übertragen werden. Durch die Kombination unseres langjährigen Verständnisses von SAP- und Salesforce-Lösungen mit unserem Prozess- und Industrie-Knowhow können wir unter Nutzung ausgereifter Integrationsplattformen wie **MAGIC XPI** effiziente plattformübergreifende Lösungen liefern.

Salesforce in der Praxis: Success Stories

Marktführende IT-Beratung. Implementierung einer unternehmensweiten PSA-Lösung (4.500 Nutzer) zur Abwicklung des gesamten Beratungsgeschäfts.

Europäischer Wirtschaftsinformationsdienst. Implementierung eines zentralen CRM-Tools auf Salesforce-Basis zur Abbildung der Vertriebsprozesse.

Internationale Management-Beratung. Einführung von „entero CRM & Resource Planning mit Salesforce“ für alle zentralen Geschäftsprozesse.