



hanseflow®

WIN RELEASE

buchhalter.pro

buchhalter.pro kommt in den (hanse-) Flow

Win Release: Einführung in Salesforce und Salescloud Implementierung

buchhalter.pro stellt eine Software zur Verfügung, die als Assistenzsystem bestehende Systeme bei der Erstellung von Buchungssätzen unterstützt. Dabei greift die Software genau da ein, wo die Hauptsoftware endet: bei der Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung (OPOS). Da mit einem erhöhten Kundenaufkommen gerechnet werden kann, setzt das Unternehmen von Anfang an auf eine effiziente, erweiterbare Business-Plattform gesetzt. Um die eigenen Ziele zu erreichen, hat sich buchhalter.pro für hanseflow entschieden. Zusammen sollen die Sales des Startups optimiert und die Kund:innendaten digitalisiert werden.



Mit Salesforce zu einer neuen CRM-Strategie

buchhalter.pro ist ein innovatives Unternehmen, das eine effiziente Lösung zur Anfertigung von Buchungssätzen entwickelt hat. Dazu hat buchhalter.pro zusammen mit Steuerberater:innen Algorithmen entwickelt, die die Buchhaltung automatisieren und digitalisieren. Dabei zielt die Software als Assistenzsystem besonders auf die Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung (OPOS) ab. Diese Software wird Steuerberater:innen als Ergänzung zu dem Hauptsystem DATEV zur Verfügung gestellt, um den Arbeitsalltag zu erleichtern und eine Fokussierung auf wichtigere Aufgaben zu ermöglichen.



Wir wollen unsere Kund:innen immer mit den richtigen Informationen versorgen, um unser Wachstum weiter voranzutreiben. Um unsere Ziele zu realisieren, haben wir uns für die Integration der Sales Cloud von Salesforce entschieden und freuen uns daher sehr, dass wir hanseflow als starken Partner an unserer Seite haben. Zusammen können wir unsere Prozesse noch effizienter gestalten und unseren Vertrieb optimieren.

Carsten Koch
Geschäftsführer



Das Startup buchhalter.pro wächst seit Gründung stetig und schnell an. Es sollte von Anfang an sichergestellt werden, dass jede:r Interessent:in und jede:r Kund:in schnellstmöglich mit Informationen und Angeboten versorgt wird. Um dies zu gewährleisten ist eine genaue und stets aktuelle Kund:innenübersicht notwendig, damit das Wachstum kontrolliert und gesteuert werden kann. Zusätzlich zur Kund:innengewinnung sollen die Website und die Buchhaltungsplattform angeschlossen werden, um interne Prozesse schnell und effizient abzuwickeln.



Mit Salesforce zu einer neuen CRM-Strategie

Ziel von buchhalter.pro ist es vor Allem eine Basis für das Kund:innenmanagement zu schaffen und in der Wachstumsphase nicht abgehängt oder erschlagen zu werden. Um diese Herausforderung zu lösen hat sich das Startup hanseflow als starken Partner entschieden. Zusammen sollen Sales optimiert werden, dazu müssen Leads von der Website ins System gelangen und die Software an das CRM-System angebunden sein.

Um diese Ziele zu erreichen führt hanseflow die Salescloud von Salesforce bei buchhalter.pro ein. Dabei wird besonders viel Wert auf die Implementierung eines strukturierten Salesfunnels gelegt. Um den größtmöglichen Erfolg bei der Optimierung von Sales zu erreichen, werden alle notwendigen Objekte und Datenfelder von hanseflow eingerichtet, die Website mit Salesforce verknüpft und Prozesse automatisiert.

buchhalter.pro ist ein Dienstleister und Auftragsdatenverarbeiter. Aufgrund der fortschreitenden Digitalisierung wird es für Unternehmen immer wichtiger, die eigenen Prozesse zu optimieren und weitestgehend zu automatisieren. Um das schnelle Wachstum zu unterstützen und den Sales zu optimieren, hat hanseflow die Weichen sowohl technologisch als auch prozessual mit der Salesforce Plattform gestellt..



sales cloud

Sales Cloud:

Optimierung des Managementprozesses von Kundendaten und Leads für den nachhaltigen Vertriebs Erfolg





VOLKER VOLLSTEDT

Key Account Manager

040 – 180 244 90
vollstedt@hanseflow.de



hanseflow GmbH
Rödingsmarkt 31–33
20459 Hamburg