


hanseflow®

CUSTOMER SUCCESS STORY

Alpha Real Estate Group



Durch die Salesforce Einführung von hanseflow, haben wir einen transparenten Informationsfluss und jederzeit Zugriff auf alle Daten in Echtzeit.



Alpha Real Estate Group

Dmitri Richardson
Head of Sales Management

Zusammenfassung

Unser Kunde, die Alpha Real Estate Group, ist erfahrener Experte und Partner für Immobilieninvestment, -ankauf, -verkauf und -management. Die Kunden werden von der Finanzierung bis hin zum Kauf begleitet und erhalten ein renditenstarkes Immobilien-Portfolio. Durch die Implementierung der Salesforce Sales Cloud kann Alpha Real Estate seine Leads und Kontakte nun optimal verwalten. Um das Kontaktmanagement zu optimieren, wurde in einem weiteren Schritt die Einstein Inbox App integriert. Unser Kunde profitiert nun von einer Rundum-Lösung, die perfekt zu seinem Unternehmen und dessen Prozessen passt.



Die Salesforce-Einführung von hanseflow ermöglicht uns einen reibungslosen und transparenten Informationsaustausch in Echtzeit – ein Faktor, der wesentlich zu unserem Wachstum beiträgt.

Dmitri Richardson
Head of Sales Management



Herausforderungen

Unser Kunde, die Alpha Real Estate Group, ist in der Immobilienbranche tätig und auf die deutsche Wohnimmobilienlandschaft spezialisiert. Als erfahrener Experte und Partner für Immobilieninvestment, -ankauf, -verkauf und -management, erstellt das Unternehmen renditenstarke Immobilien-Portfolios. Dabei begleitet es seine Kunden von der Finanzierung, bis hin zum Kauf und dem dazugehörigen Management der Immobilie im Anschluss.

Die Leistungsstärke und Professionalität sowie auch die zunehmende Digitalisierung des Unternehmens sollten sich auch in seiner CRM-Lösung widerspiegeln – mit Salesforce konnten wir genau den richtigen Partner bieten. Unser Kunde war auf der Suche nach einer Anwendung, die seine Vertriebs- und Serviceprozesse optimal unterstützt und verbessert.

Vor der Implementierung der Salesforce-Lösung wurden die Projekte mit verschiedenen Programmen gesteuert. Durch das stetige Wachstum des Unternehmens, war eine Masse an Tools langfristig gesehen nicht mehr das richtige für unseren Kunden. Die Steuerung von Vertriebsmitarbeitern und Partnern, sowie die Bearbeitung und Übersicht der Kunden und Interessenten war nicht optimal gelöst. Durch den fehlenden Überblick bestand die Gefahr, dass wertvolle Informationen verloren gehen. Herausforderung war, einen transparenten und nachverfolgbaren Informationsfluss zu schaffen.



Unsere Lösung

Wir haben unserem Kunden zu einer cloudbasierten Lösung von Salesforce geraten und diese gemeinsam im Unternehmen implementiert. Die Sales Cloud erfüllt die gewünschten Anforderungen und bietet dem Kunden ein organisiertes Kontaktmanagement in Echtzeit. Die Verwaltung der Profile von Kunden und Interessenten läuft nun über die Sales Cloud und steigert die Effizienz der Service- und Vertriebsprozesse unseres Kunden wie gewünscht.

Um auch das Tracking von E-Mails zu managen, integrierte hanseflow zusätzlich die „Einstein Inbox App“. Der Kunde kann nun genau einsehen, wann und wer welche Nachrichten gelesen hat. Diese Informationen bieten einen zusätzlichen Vorteil im Kontaktmanagement und eine genauere Echtzeitauskunft über den aktuellen Status der Projekte und Kunden.

Dank der Flexibilität und Vielseitigkeit von Salesforce, profitiert die Alpha Real Estate Group nun von einer Rundum-Lösung, die perfekt zum Unternehmen und dessen Prozessen passt und diese optimiert.

Everything at a glance



sales cloud

Sales Cloud:

Optimierung der Verwaltung von Kundendaten und Leads



einstein

Einstein Inbox App:

Optimierung des Kontaktmanagements mit Office 365 Integration

Alpha Real Estate Group

- 254. Platz im Ranking der Financial Times „FT1000 Fastest Growing Companies Europe 2021“
- 2. Platz des MLP Service Awards in der Kategorie Immobilien (2021)
- 51. Platz des FOCUS BUSINESS Wachstumschampion 2021
- 253. Platz im Ranking der Financial Times „FT1000 Fastest Growing Companies Europe 2020“
- 4. Platz in der Kategorie „Immobilien“ des FOCUS BUSINESS Wachstumschampion 2020



Mannheim,
Deutschland



Live nach
6 Monate



60
Mitarbeitende



20
User:innen



Office-, GeoMap- &
Website-Integration



VOLKER VOLLSTEDT

Key Account Manager

040 – 180 244 90
vollstedt@hanseflow.de

hanseflow GmbH
Rödingsmarkt 31–33
20459 Hamburg