



# Group 2000 wint aan commerciële slagkracht.

## Versnipperde informatie

Bij Group 2000 werd gebruikgemaakt van diverse systemen om klantcontacten en new business activiteiten in kaart te brengen. Sales medewerkers legden ieder voor zich de gegevens van hun klanten en prospects vast in Outlook. New business werd genoteerd in Excel sheets. Informatie over klanten en prospects was dus versnipperd vastgelegd en werd bovendien maar mondjesmaat gedeeld.

## Overwegingen

Managing director van Group 2000, Richard Coppens, vertelt: "Group 2000 wilde graag een systeem waarmee alle sales medewerkers konden werken. Er werd gekeken naar drie mogelijkheden: Microsoft CRM, Salesforce.com en SugarCRM.

De eerste viel af omdat deze niet webbased beschikbaar is. De tweede kende alleen een SaaS-model. In verband met het waarborgen van de beveiliging van data, was dit ook geen optie voor Group 2000. De keuze viel daarom op SugarCRM."

## Duidelijke keuze

Group 2000 ging unaniem voor de versie SugarCRM Professional. Een webbased oplossing voor effectieve opslag en beheer van klant en prospectgegevens. Met rapportage tools, integratie met outlook, rechtenstructuur én de garantie dat alle gegevens in het systeem maximaal beschermd kunnen worden.

**'Dankzij SugarCRM Professional is sales hét speerpunt van onze organisatie geworden'**

# SugarCRM: webbased en snel op maat

Group 2000 heeft met name gekozen voor SugarCRM, omdat deze oplossing wel webbased beschikbaar is en toch uitstekende mogelijkheden biedt om gegevens van klanten en prospects optimaal te beveiligen. Coppens geeft aan: "SugarCRM is on-premise geïnstalleerd binnen onze eigen firewalls. Hierdoor blijft Group 2000 voldoen aan de wensen en eisen van haar klanten. Bovendien vinden we het systeem gebruikersvriendelijk en de prijsstelling aantrekkelijk."

## Op maat gemaakt

SugarCRM wordt niet alleen gebruikt voor het registreren van klantgegevens en contacten, maar ook voor het vastleggen van new business activiteiten en opportuniteiten. Op nauwkeurige wijze. Om ervoor te zorgen dat de sales mensen zo efficiënt mogelijk kunnen werken is de SugarCRM applicatie op een aantal plaatsen op maat gemaakt. Coppens: "Diverse nieuwe velden zijn aangemaakt en bestaande zijn aangepast."

Het systeem is nu helemaal afgestemd op de commerciële activiteiten van onze organisatie en de manier van werken van onze sales mensen."

## Voordelen

Group 2000 heeft nu wereldwijd één CRM-database. Hierin staan alle actuele gegevens van klanten en prospects met de waarborg dat alle data continu beschermd zijn. Voortaan kunnen de sales medewerkers van Group 2000 altijd en overal inloggen en hun commerciële informatie beter beheren en organiseren. Het onderling delen van deze informatie is ook veel gemakkelijker geworden. Klanten en prospects kunnen zo succesvoller worden benaderd. Coppens: "Met SugarCRM ondersteunen we dat Sales echt het speerpunt van onze organisatie is. In de toekomst zal SugarCRM gekoppeld worden met Exact om omzet en overige financiële informatie uit te wisselen. Zodat sales een complete '360 kijk' heeft op onze relaties."



Group 2000 ontwikkelt security-, IT- and Big Data oplossingen voor telecom operators, Internet Service Providers (ISP's) en overheden. Gebaseerd op bestaande en nieuwe technologieën en marktvraag worden complexe bedrijfskritische IT-omgevingen en interceptie systemen ontwikkeld en geïntegreerd. De innovatieve producten en diensten van Group 2000 zijn gebundeld in vier productlijnen: Communication Services, ICT Services, Network Forensics en Managed (SLA) Services. Dankzij Group 2000 kunnen organisaties uit uiteenlopende branches hun vraagstukken op het gebied van communicatie en veiligheid doeltreffend oplossen.

Group 2000  
Hoofdkantoor: Almelo, tevens kantoren in USA, Zwitserland en Zweden  
Website: [www.group2000.eu](http://www.group2000.eu)  
Implementatie: 4 maanden  
SugarCRM users: 10  
Database: My SQL  
Deployment: In eigen cloud, binnen firewall



## Over BrixCRM

BrixCRM biedt klantgerichte oplossingen, zoals CRM-implementatie en consulting services, gelokaliseerde CRM-ondersteuning en op maat gemaakte portal applicaties. Op basis van onze jarenlange ervaring hebben wij handige tools ontwikkeld, waarmee wij doeltreffende oplossingen realiseren. Snel en binnen het budget! Hierbij maken we gebruik van de open source CRM-software die is ontwikkeld door het gerenommeerde bedrijf SugarCRM. Wij zijn door deze wereldleider gekwalificeerd als Gold Partner. Implementaties zijn bij ons dus in veilige handen. Uw bedrijfsprocessen worden optimaal ondersteund door SugarCRM software, zodat u zich kunt concentreren op uw kernactiviteiten. De hosting van SugarCRM kunt u door ons laten verzorgen (Software as a Service) of laten installeren op uw eigen server. Uw eisen en wensen staan centraal.



Vragen of opmerkingen?  
Mail naar [info@brixcrm.nl](mailto:info@brixcrm.nl)  
of bel 088 10 20 600