

Doelgroep beter in kaart dankzij integratie Salesforce.com met Computer Profile database

Veel organisaties ondervinden moeilijkheden bij het up-to-date houden van hun CRM-systeem. Nynke Barenholz, Marketing Manager bij IDS Scheer, laat zien dat de kwaliteit van data essentieel is voor succesvolle leadgeneratie en hoe bedrijven altijd kunnen beschikken over de laatste informatie.

Hoe genereert IDS Scheer succesvolle leads?

IDS Scheer is marktleider in software, oplossingen en diensten voor Business Process Excellence voor bedrijven en overheidsinstellingen over de hele wereld. Nynke Barenholz: “Onze doelgroep is de top 250 van Nederlandse bedrijven en de overheid en daar richten wij ons op de beslissingmakers, zoals de IT-directeuren en CIO’s. Wij beschikken over ons eigen CRM-systeem Salesforce.com en besteden intern veel zorg aan het up-to-date houden van de informatie in deze database. Toch willen we altijd verbeteren en daarom zijn we op zoek gegaan naar mogelijkheden om onze database verder uit te breiden en kwamen we in contact met Computer Profile. Computer Profile vult het gat tussen de informatie die we al hebben en de informatie die we willen hebben. De volledige integratie van de Computer Profile database met ons eigen CRM-systeem maakt het werken zeer makkelijk en zorgt dat we direct over alle data binnen onze eigen omgeving beschikken. Door alle aandacht die we hebben voor de datakwaliteit zijn we in drie jaar tijd van 4.000 naar 16.000 contacten gegaan. De database van Computer Profile heeft hier een belangrijke bijdrage aan geleverd.”

Hebben jullie al zichtbare resultaten geboekt dankzij de integratie?

“Binnen Nederland zijn wij één van de eerste bedrijven die over deze integratie beschikt”, vertelt Nynke Barenholz. “We vergelijken continu onze eigen database met die van Computer Profile. Zo kan onze salesafdeling altijd over de juiste informatie beschikken en kunnen segmenten snel in kaart gebracht worden. Samen met Computer Profile hebben we een mailingplan opgezet. We organiseren regelmatig infosessies op kantoor over diverse branchespecifieke onderwerpen en hier nodigen we prospects voor uit. De bedoeling is dat we één algemene uitnodiging sturen om vervolgens gericht de doelgroep te benaderen. Zo sturen we specifieke informatie over sessies die interessant zijn voor de gezondheidszorg alleen naar contactpersonen die in deze branche werkzaam zijn. We hebben eerder al een proef gedaan met een infosessie voor de overheidsmarkt. We ontvingen drie keer zoveel aanmeldingen als normaal. De integratie van ons CRM-systeem met de database van Computer Profile is zeker medeverantwoordelijk voor dit succes. De efficiëntie is erg hoog, we beschikken nu over veel nieuwe data en hebben onze doelgroepen beter in kaart.”

Over IDS Scheer

IDS Scheer is marktleider op het gebied van Business Process Management (BPM). Het bedrijf biedt software, oplossingen en diensten voor bedrijven en overheidsinstellingen wereldwijd. Met het ARIS Platform voor Process Excellence biedt IDS Scheer een geïntegreerd en compleet portfolio voor strategie, ontwerp, implementatie en controle van bedrijfsprocessen. Dankzij de geïntegreerde aanpak van ARIS Value Engineering (AVE) kan IDS Scheer bedrijfsstrategieën, bedrijfsprocessen, IT-oplossingen en de controle van processen met elkaar verbinden. Ongeveer drieduizend medewerkers in ruim zeventig landen

ondersteunen de 7.500 klanten van het bedrijf. In 2008 realiseerde IDS Scheer een omzet van ruim 399 miljoen euro. IDS Scheer is in 1984 opgericht door professor August-Wilhelm Scheer. Het bedrijf is genoteerd aan de TecDAX van de Frankfurt Stock Exchange (Duitsland) en heeft dochterbedrijven in 28 landen. Meer informatie over de infosessies vindt u op: arisinfosessies.nl