



TerraNext
Verder groeien in je vak

Klantinformatie delen tussen medewerkers en afdelingen

Terranext installeerde CRM voor verdere groei en professionalisering van het bedrijf

TerraNext is de opleider van de groene sector. Actief in heel Nederland, met praktische, eigentijdse en compacte opleidingen voor (jong) volwassenen. TerraNext is gericht op de behoefte van de klant om verder te groeien in zijn vak. Het is de ambitie van TerraNext om bedrijven, instellingen en individuele werknemers voor te bereiden op de uitdagingen van morgen.

Verdere groei en professionalisering

Ter ondersteuning van de verdere groei en professionalisering van de organisatie heeft TerraNext besloten om Microsoft Dynamics CRM2011 te implementeren voor een tweetal gebruikersgroepen: de medewerkers van de afdeling Verkoop en de medewerkers van de afdeling Marketing. In de eerste fase van het project zijn de volgende functies geïmplementeerd.

Centraal vastleggen van relatiegegevens

Het vastleggen van organisatiegegevens (relevante kenmerken en onderlinge relaties) en persoonsgegevens (relevante kenmerken ende relatie met organisaties)

Activiteitenbeheer

Vastleggen van e-mail, brieven, telefoontjes en bezoekverslagen. MS Outlook en MS Word zijn geïntegreerd in combinatie met huisstijlsjablonen en er zijn relevante workflows ingericht, bijvoorbeeld rondom de opvolging van klantcontacten.

Verkoopkansen/projecten/vastleggen en beheren van opleidingstrajecten

Offertedocumenten, gegevensvastlegging (van offertes, scoringskans en beslisdata)

Marketingfuncties

Selecties, overzichten en relevante views.
Mailingen (brief, e-mail)

‘Door het gebruik van Microsoft CRM kan er beter op de individuele klant worden ingespeeld en ontstaat een efficiëntere interne werkwijze.’

Klantinformatie delen tussen medewerkers en afdelingen

Met de implementatie van deze functies is TerraNext in staat om klantinformatie te delen tussen de diverse medewerkers en afdelingen. Dit was met de vastlegging van klantinformatie in Excel lijsten niet mogelijk. Door het gebruik van Microsoft CRM kan er beter op de individuele klant worden ingespeeld en ontstaat een efficiëntere interne werkwijze. Voor wat betreft de aanschaf van de CRM 2011 licenties heeft TerraNext gebruikt gemaakt van de overeenkomst die Microsoft heeft afgesloten met de zogenaamde SURF diensten, een speciale licentieovereenkomst voor onderwijsinstellingen.