

Marketing Club Bielefeld

Aktueller Vortrag bei der itelligence AG zum Thema Kundennutzen:

„Return On Investment Betrachtung von Customer Relationship Management-Einführungen“

Bielefeld 28 Juni 2004 - Der Marketing Club Bielefeld und die itelligence AG, Bielefeld, laden am 28. Juni 2004 zum Vortrag „Return On Investment (ROI) Betrachtung von Customer Relationship Management (CRM)-Einführungen“ in die Bielefelder Zentrale des SAP-Komplettdienstleisters ein.

Der Vortrag von Uwe Bohnhorst, Managing Director Region Süd und West Europa sowie Director International Sales bei der itelligence AG beleuchtet in seinem Vortrag besonders den Kundennutzen von CRM-Systemen. Seine These: Kunden von CRM-Projekten sollten vor allem auf eine genaue Analyse ihrer CRM-Projektanforderungen achten.

Der Vortrag „ROI Betrachtung von CRM-Einführungen“, aus der Vortragsreihe des Marketing Clubs Bielefeld, im Gebäude der itelligence AG, beginnt um 19 Uhr und richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Marketing. Der Eintritt ist frei.

Über itelligence AG:

Die itelligence AG ist als international führender IT-Komplettdienstleister im SAP-Umfeld mit rund 1.000 hochqualifizierten Mitarbeitern in 15 Ländern in 4 Regionen (Amerika, Westeuropa, Deutschland/Österreich und Osteuropa) vertreten. Als mySAP Business Suite Channel-, Service- und Support-Alliance- sowie Hosting-Partner und Global Services Partner realisiert itelligence für über 1200 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP-Umfeld. Mit seinem umfassenden Leistungsspektrum - von SAP-Beratung, SAP-Lizenzvertrieb über Outsourcing & Services bis hin zu selbstentwickelten SAP-Branchenlösungen - erzielte das Unternehmen in 2003 einen Gesamtumsatz von 145,6 Millionen Euro.