

PRESSMEDDELANDE: 2017-11-27

Nordens största säljkår blir mobil med lösning från Sweet Systems Releye och Ahlsell skräddarsyr CRM-system för 2 500 säljare

Ahlsell, Nordens ledande grossist inom installationsprodukter, lanserade i september ett nytt säljstöd för sina 2 500 säljare i Sverige, Norge, Finland och Danmark. Det mobila CRM-systemet från techbolaget Sweet Systems har skräddarsytts av Ahlsell i nära samarbete med konsultbolaget Releye. Den nya lösningen ingår i ett projekt som ska göra det enklare att vara säljare på Ahlsell.

Det nya CRM-systemet är en del av Ahlsells satsning på ökad tillväxt och lönsamhet, bland annat genom att skapa förutsättningar för utesäljarna att öka sin effektivitet och för säljledningen att coacha och planera säljarbetet. Det dagliga sälj- och ledningsarbetet har harmoniserats i Sverige, Finland, Norge och Danmark.



– En framgångsfaktor när företag ska effektivisera sitt försäljningsarbete är att börja med att digitalisera ledningsprocesserna. Det var det vi hade som utgångspunkt när Ahlsell efterfrågade ett nytt säljstöd för sina 2 500 säljare, säger Victoria Nilsson, vd för CRM-experten Releye.

Ahlsell ville etablera nya arbetssätt för säljare och säljledning för att öka försäljningen och få nöjdare kunder. Ahlsells befintliga CRM-system var väldigt spretigt, alla säljare använde sin egen metod och det var svårt att få överblick och göra prognoser. Det innehöll dessutom flera funktioner som inte användes samtidigt som det var långsamt och svårarbetat.



– Målet var att öka säljeffektiviteten och att ge säljkåren ett ökat stöd i kundmöten. Vi ställde krav på prestandaoptimering, mobilitet och modernitet. Sweet Systems hade flera stora referenskunder, exempelvis SEB och Volvo och de visade tydligt på viljan att utveckla sitt system enligt vår kravspecifikation. Vi är otroligt nöjda med samarbetet med Sweet Systems och Releye och ser fram emot att utveckla lösningen ytterligare tillsammans, säger Markus Doverhjelms, Affärssupportchef på Ahlsell.

Med det nya mobila CRM-systemet, som är byggt på Sweet Systems plattform Sweet Portal, arbetar alla säljcheferna likadant och det är enklare att dela information. Inledningsvis har fokus legat på Ahlsells utesäljare och försäljningschefer.

Nästa steg blir att bygga ut systemet och anpassa det efter övriga roller inom sälj och marknad samt koppla ihop det med Ahlsells andra system för bland annat kampanjutskick och telefoni.



– Det var fantastiskt kul och utmanande att få möjligheten att implementera ett så omfattande CRM-projekt med höga krav på prestanda och användarvänlighet. Vi är också stolta över att Ahlsell valt att satsa på ett svenskt techbolag för sin verksamhet, säger Bodil Ekström Hilberth, VD på Sweet Systems.

Framgångsfaktorer för Nordens största CRM-implementation:

- **100 procent mobilt.** Utesäljarna vill och ska vara med sina kunder – och behöver förutsättningar att vara det. Det nya systemet är helt mobilt och används inför, under och efter kundmötena som stöd till säljaren.
- **Stort fokus på användarupplevelsen.** CRM-lösningen är enkel, självförklarande och bjuder in till användande.
- **Medarbetarnas åsikter som grund.** Att säljarna själva har velat jobba i systemet är en av de främsta faktorerna till att Ahlsell så snabbt kunnat lansera de nya arbetssätten.
- **Nära samarbete** mellan Ahlsell och Releye i utformningen av arbetssätt och systemstöd.



Om Releye

Releye är ett strategi- och IT-konsultföretag som specialiserar sig på kundnära processer. Med en lång erfarenhet och kompetens inom områdena kundrelationer, marknadskommunikation och digitalt beteende ligger Releye alltid steget före, kommer med kreativa förslag och implementerar smarta kundlösningar och strategier. Läs vidare på www.releye.se

Om Sweet Systems

Sweet Systems är ett svenskt techbolag som skapar smarta och effektiva lösningar för sälj-, support-, och marknadsprocesser. Med målet att automatisera och digitalisera verksamheter utvecklar Sweet Systems skräddarsydda kundlösningar. Läs vidare på www.sweetsystems.se

För vidare information, kontakta:

Victoria Nilsson, VD Releye

Mobil: 0733 58 88 43

E-post: Victoria.Nilsson@releye.se

Bodil Ekström Hilberth, VD Sweet Systems AB

Mobil: 0733 80 20 14

E-post: bodil.ekstrom@sweetsystems.se