



Salesforce Plug-in

Houd je CRM up-to-date met de
CreditDevice Salesforce plug-in



Salesforce



Een goed georganiseerd CRM-systeem geeft jouw verkoopteam een duidelijk beeld van hun verkooppijplijn. Het voedt je in-bound marketingstrategie en maakt het makkelijker om je te concentreren op klanttevredenheid en klantbehoud. Wanneer het aantal contacten in jouw CRM toeneemt, wordt het moeilijker om jouw gegevens schoon en up-to-date te houden. De CreditDevice Salesforce plug-in biedt de oplossing.

Houd je CRM up-to-date met automatisering

Het is een veelvoorkomend probleem: klanten verschijnen meerdere keren in je CRM-systeem, je stuurt marketingcampagnes naar inactieve bedrijven en je bent niet op de hoogte van adreswijzigingen van je klanten.

Dagelijkse dilemma's die moeilijk op te lossen zijn. Want hoe onderhoud je een enorme database met belangrijke klant- en prospectgegevens zonder fouten te maken? Het antwoord is simpel: door het onderhoud te automatiseren. De CreditDevice Salesforce plug-in maakt dit mogelijk. Hiermee houdt je jouw CRM altijd up-to-date!

Start met schone data

De eerste stap is om je CRM-systeem volledig op te schonen wanneer je de plug-in gaat gebruiken. Wij helpen je daarbij en zorgen ervoor dat je alleen kwalitatieve en schone gegevens in je CRM hebt. Daarna zal de plug-in je CRM verrijken met belangrijke bedrijfsinformatie. Bestaande en nieuwe accounts worden automatisch gevuld met relevante bedrijfsinformatie, financiële gegevens en verkoop- en marketinginformatie. Hierdoor krijg je niet alleen een volledig, maar ook een zuiver beeld van je klanten.

Schone en actuele data

Ontdek de voordelen

01

Fouten vermijden

Handmatig klantgegevens toevoegen is niet alleen tijdrovend, maar ook erg foutgevoelig. Bovendien weet je nooit of de gegevens die je hebt ingevuld wel kloppen. Met de Salesforce plug-in hoeft je hier niet langer over te twijfelen. Door de koppeling met onze database worden alle velden automatisch gevuld met de juiste gegevens.

02

Eenvoudig nieuwe accounts aanmaken

Als je een nieuwe account aanmaakt, hoeft je niet langer zelf de bedrijfsgegevens in te vullen. Zoek gewoon naar het kamer-van-handelnummer of de bedrijfsnaam, selecteer het juiste bedrijf en je account is binnen een paar seconden aangemaakt.

03

Vermijd dubbele accounts

Een veel voorkomend probleem in alle CRM-systemen zijn dubbele accounts. Eén bedrijf bestaat twee of soms zelfs meerdere keren in je CRM. Met de plug-in is dit verleden tijd. Bestaande bedrijven worden rood gemarkeerd, waardoor je altijd weet welke accounts al in je CRM staan en je een bedrijf niet meer twee keer kunt toevoegen.

04

Werk altijd met actuele data

Bedrijven evolueren altijd. Wanneer je een account aanmaakt, kan het bedrijf bijvoorbeeld van naam veranderen, van adres veranderen of zelfs failliet gaan. Het is onmogelijk om al deze wijzigingen bij te houden en handmatig aan te passen. De Salesforce-plugin doet dit voor je, automatisch en dagelijks. Als je niet wil dat het systeem een bedrijf automatisch overschrijft, hoeft je je zich geen zorgen te maken. Selecteer gewoon de optie 'niet overschrijven' en de gegevens blijven hetzelfde.

Direct inzicht in de kredietwaardigheid van een bedrijf

Met bijna 20 jaar ervaring in het verzamelen van financiële gegevens heeft de plug-in uiteraard ook een link met de CreditDevice kredietinformatiemodule. Wil je de financiële status van een klant of prospect weten? Vraag direct een kredietrapport aan vanuit je klantenbestand. De module genereert

automatisch een rapport en slaat dit op in de Salesforce applicatie. En superhandig worden de belangrijkste financiële gegevens direct in het account van jouw klant getoond.



De Plug-in geeft je toegang tot de CreditDevice database met de brongegevens van meer dan 400 miljoen bedrijven wereldwijd. Zo kun je eenvoudig je CRM up-to-date houden met accurate en gevalideerde bedrijfsinformatie.

Meer weten?

We kijken er naar uit om je te ontmoeten.

Bel ons op **+31 71 36 400 60** of laat een bericht achter op onze website (www.creditdevice.com/en/contact) en we komen zo snel mogelijk bij je terug.

CreditDevice werd opgericht in 2001. Het was tijd om met een frisse blik naar de toekomst van credit management te kijken. Het doel: organisaties helpen hun kredietrisico's te beperken door oplossingen te bieden en toegevoegde waarde te creëren. Onze basis is de dataset waarmee kredietbeslissingen kunnen worden genomen. Daaromheen bouwen we softwareoplossingen. Onze software is een work in progress en daarom altijd in lijn met actuele ontwikkelingen. CreditDevice is het enige bedrijf in Nederland dat zelf ontwikkelde credit management software combineert met een eigen credit informatie database.

Met onze Credit Management Software helpen we klanten om hun communicatie rondom openstaande facturen te vereenvoudigen. We ontwikkelen de software zelf, omdat we weten wat onze klanten nodig hebben.

CreditDevice. Credit Management oplossingen.
www.creditdevice.com

CreditDevice

Rudolf Tappenbeckweg 4
2202 CD Noordwijk
Nederland

Telefoon: +31 71 36 400 60
E-mail: contact@creditdevice.com
Website: www.creditdevice.com