

Dansk spiller på CRM-markedet udvider ejerkreds og ambitioner

Den tredobbelte gazelle vindende virksomhed **sPeople**, der blandt andet står bag CRM Systemet **360 Business Tool**, har udvidet ejerkredsen med **Poul O. Steffensen**, ejer af virksomheden **Gostotech**, som leverer økonomisystemer til større danske og internationale firmaer.

Det var primært på det tyske marked, at Poul manglede et kunderelations/CRM-system som talte sammen med Microsofts økonomisystemer. Poul blev tippet om det danske gazelle vindende CRM-system 360 Business Tool. Han fik en demo af systemet og var så imponeret over hvad han oplevede, at han ikke alene købte et nyt CRM-system til sin virksomhed men også en del af sPeople med hele CRM-systemet.

"Til min store glæde, lykkedes det at blive enige om en hurtig udvidelse af partnerkredsen" udtaler Poul Steffensen, der nu ser frem til et spændende samarbejde med fokus på videreudvikling af væksten og internationalisering af 360 Business Tool. "Jeg vil udnytte mine forretningsforbindelser primært på de tysktalende markeder og levere et CRM-system, der integrerer med Microsofts økonomisystemer"

Også Henrik Høyer og Thomas Bomberg glæder sig til fremtiden. 360 Business Tool har vi bygget helt fra bunden og tilpasset det danske marked med udgangspunkt i, hvordan en sælger tænker og hvordan et CRM-system giver salgsorganisationen værdi. 360 Business Tool passer ind i virksomhedens salgsproces så både sælgeren, og ledelsen får daglig værdi af systemet. *"Det er lige efter planen, at vi har fået en stærk partner ind i virksomheden, der kan tilføje stor viden om partnersalg, internationalisering og økonomisystemer" udtaler Henrik Høyer. "Vi mærker en kraftig interesse for digitalisering af virksomheders forretningsprocesser primært indenfor salg og CRM. Med den nye partnerkreds, kan vi vækste endnu mere end tidligere" tilføjer Thomas Bomberg.*

Nuværende kunder hos 360 Business Tool vil ikke mærke ændringer i forbindelse med udvidelsen af ejerkredsen. Det vil stadig være de samme medarbejdere, der tager telefonen i kundeservice, og de samme konsulenter, der besøger kunderne. Det er primært måden vi går til markedet på, der vil ske ændringer i, eftersom vi nu åbner op for partnersalg. IT-leverandører, der i dag leverer økonomisystemer eller andre forretningssystemer, får nu muligheden for at levere 360 Business Tool direkte til deres kunder samt stå for implementeringen.

For yderligere information, kan CEO Poul O. Steffensen kontaktes på telefon 70 23 70 29 eller e-mail: pos@360businesstool.com





På billedet ses de tre partnere hos 360 Business Tool fra venstre Thomas Bomberg, Henrik Høyer og Poul O. Steffensen.

360 Business Tool er en CRM- løsning, der indeholder alle de funktioner, en virksomhed har brug for. CRM, time/sag, tidsregistrering, tilbudsgivning, budgettering, fakturering, marketing, nyhedsbreve og meget mere. 360 Business Tool er modulopbygget, så du kan starte simpelt og slå flere moduler til, efterhånden som din forretning vokser. Virksomheden er blevet kåret til Børsen Gazelle i 2017, 2018 og 2019. I 2019 havde 360 Business Tool en overskudsgrad på 20% og over de sidste 5 år en årlig vækst på over 20%

