

Stian Heyerdahl-Larsen, salgssjef i Endpoint Security AS:

# Endpoint Security AS

## – vekst med SuperOffice CRM



Endpoint Security leverer IT sikkerhetsløsninger til bedriftsmarkedet. Selskapet har spisskompetanse innen IT-sikkerhet og leverer en driftssikker, effektiv og oversiktlig løsning. Kundene er blant annet høyskoler, universiteter, sykehus, kommuner og store bedrifter innenfor privat næringsliv.

### CRM fra de som kan det

Da vi startet kjøpte vi et system som tilbyr moduler for fakturering og CRM i én og samme løsning. Vi skulle ha en enkel og rimelig løsning der vi kunne fakturere. Etter hvert så vi at dette verktøyet ikke kunne brukes for aktivt å selge mer. Det var tungvint å behandle data i systemet. Vi lever av å selge til nye og eksisterende kunder! For oss er det to ting som er viktig; å ha kontroll på kundeavtaler og kundeoppfølging. Løsningen ble å bytte til SuperOffice CRM sømløst integrert med faktureringsmodulen, SOFakt. Det lønner seg å velge CRM løsningen fra de som kan CRM og faktureringsystem fra de som kan økonomi, bekrefter Stian Heyerdahl-Larsen, salgssjef i Endpoint Security AS.

### Fokus på salg

Endpoint Security er foreløpig en liten organisasjon. Fokus er rettet mot salg og konsulenttjenester og kundemassen øker jevnt. Salgsmodulen i SuperOffice CRM er et viktig verktøy for de ansatte. Her registreres potensielle salg, reelle salg og fornyelse av avtaler noen måneder frem i tid. For meg som salgssjef er det utrolig viktig å ta ut rapporter. Dette gjør jeg ved hjelp av et par tastetrykk i SuperOffice CRM. Tidligere lagde vi prognoser i Excel – det er utrolig tidkrevende og lite dynamisk. SuperOffice CRM er intuitivt for alle, både IT-folket og brukerne, understreker Heyerdahl-Larsen.

### Kontroll på pengene

Alle salg registreres i SuperOffice CRM og ordre opprettes fra samme sted. For å opprette ordre og faktura benytter vi modulen SOFakt. Selgeren registrerer selv ordren. Ved ett klikk er faktura opprettet og jobben er gjort! Ett system, én pålogging – full kontroll! Det er enkelt å holde orden på hva som er fakturert ut og hva som kommer inn, bekrefter Heyerdahl-Larsen.

### Alt i ett

Det er viktig å kunne hente data fra ulike kilder og få alt inn i SuperOffice CRM uansett hvor dataene kommer fra. Vi jobber med ulike TM byråer som skaffer oss oversikt over nye potensielle kunder. Tidligere fikk vi filer som vi lagret separat. Nå lempet vi enkelt og greit alle dataene inn i SuperOffice CRM. Her har vi full oversikt over de som blir kunder i første runde og de som skal kontaktes på et senere tidspunkt. Ved å kategorisere kontaktene kan vi enkelt lage utvalg og utføre målrettede aktiviteter mot de ulike segmentene, forteller Heyerdahl-Larsen.

### Vekst med SuperOffice CRM

Vi gjør det veldig bra og har planer om å bli litt større. Kundene er stadig på jakt etter mer avanserte sikkerhetsløsninger og bygger ut med flere applikasjoner. Vi har et bredt spekter av produkter som få bedrifter har på plass i dag, men som de ser behovet for. Med SuperOffice CRM har vi full kontroll på hvilke produkter kundene har, hvem som vil kjøpe mer og hvem som skal bearbeides videre. Dette er et veldig bra utgangspunkt for vekst, avslutter Heyerdahl-Larsen fornøyd.

Løsningen er levert av CRM Consulting AS. SOFakt leveres av Norsk Webutvikling AS.



**SuperOffice®**

SuperOffice Norge AS, Wergelandsveien 7, 0167 Oslo, Postboks 1884 Vika, 0124 Oslo  
Tlf: 23 35 40 00, Fax: 23 35 40 01, E-post: info@superoffice.no, www.superoffice.no