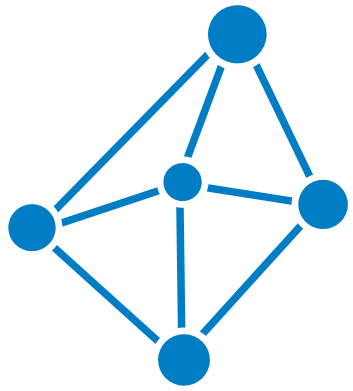




Supersales360

generate demand and grow your sales

Ask the Prof!

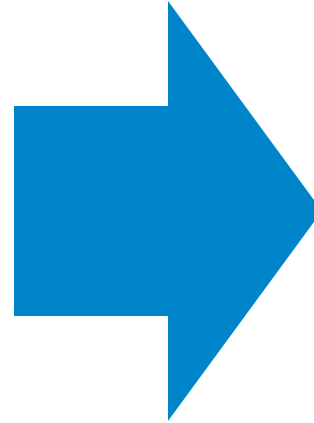
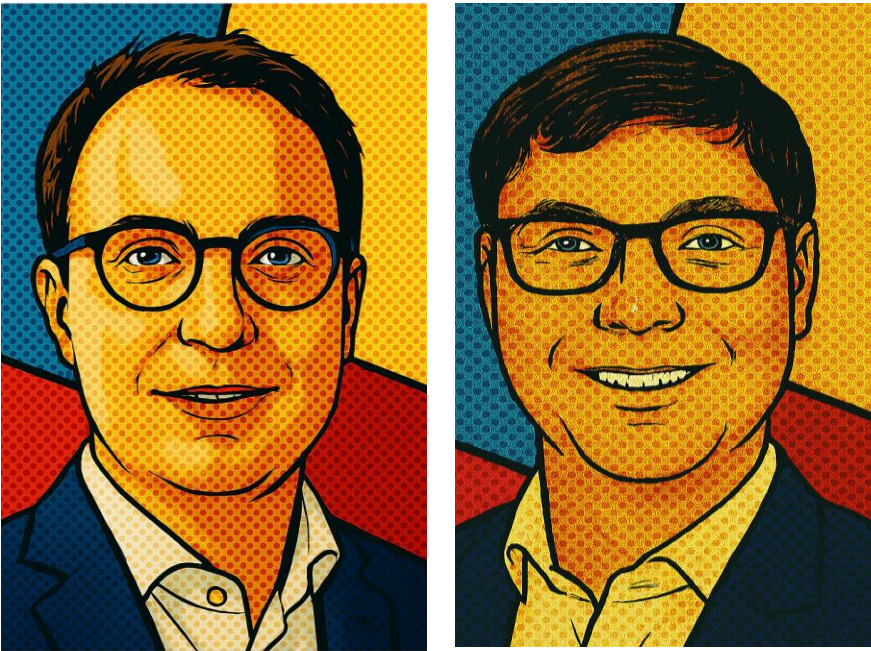
**Der CRM – Finder: Welches CRM passt
am besten zu meinem Unternehmen?
Best Practice CRM Implementierung**

04.08.2026



Was ist Supersales360?

Prof. Grohmann & Uhl



- **Praxistransfer, Projektumsetzung und Community**
- **Prof. Grohmann & Uhl: Impulsgeber & wissenschaftliche Beiräte**



Supersales360

generate demand and grow your sales



Was ist Ask the Prof!?

- Monatliche Online-Reihe
 - immer freitags
 - 45 Minuten
 - 1 Thema + Diskussion
 - 2 Professoren
 - Anmeldung über Homepage
- <https://www.supersales360.de/asktheprof>





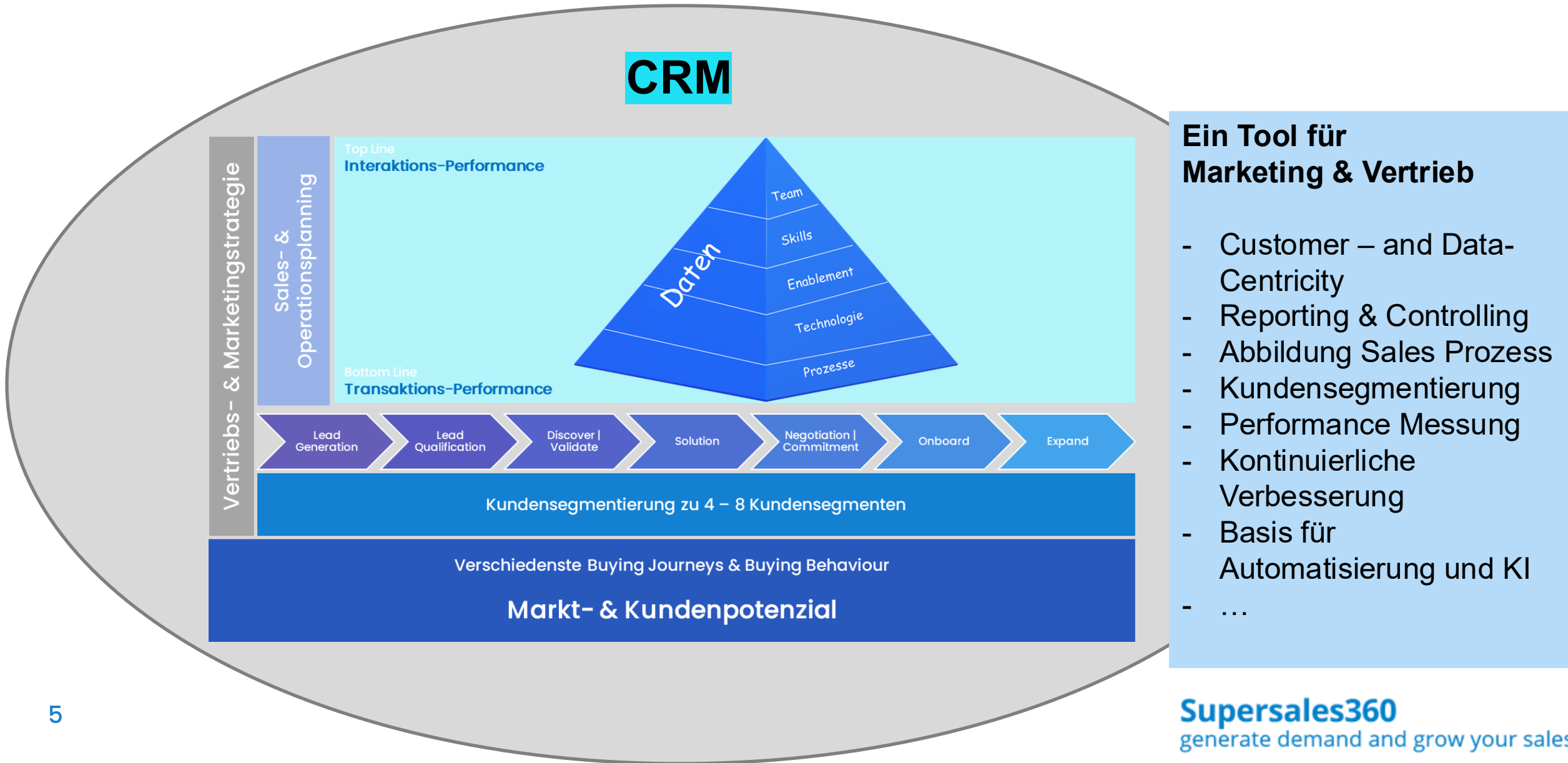
Agenda

- CRM – Warum, wieso, weshalb?
- Die Top CRMs im DACH – Raum
- Der CRM-Finder von Supersales360
- Best Practice CRM Einführung
- Ask the Prof! – Ausblick



CRM – Warum, wieso, weshalb?

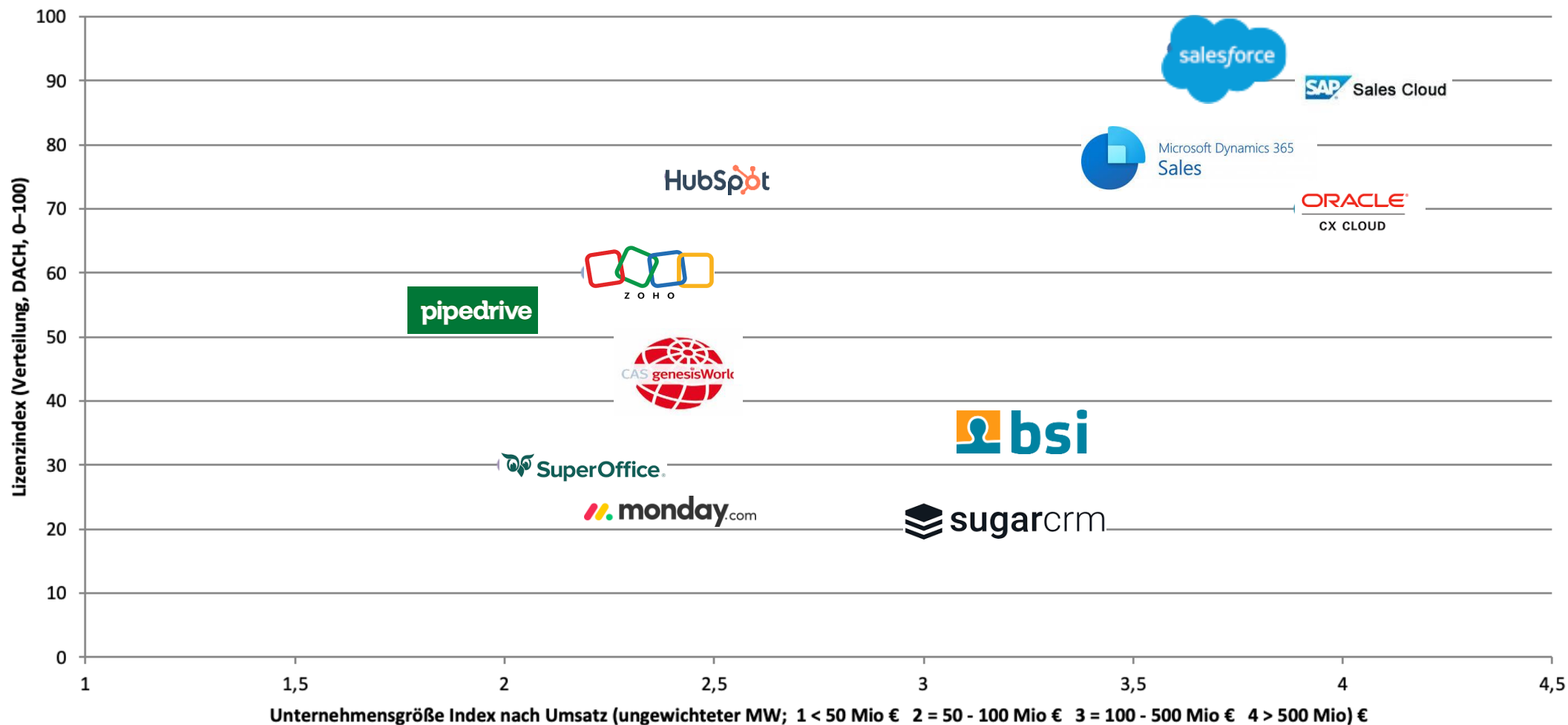
Vertrieb neu denken: Customer- and Data-Centricity





Die TOP CRMs im DACH – Raum

DACH-CRM-Matrix (2025): Unternehmensgröße × Lizenzindex (Triangulation)



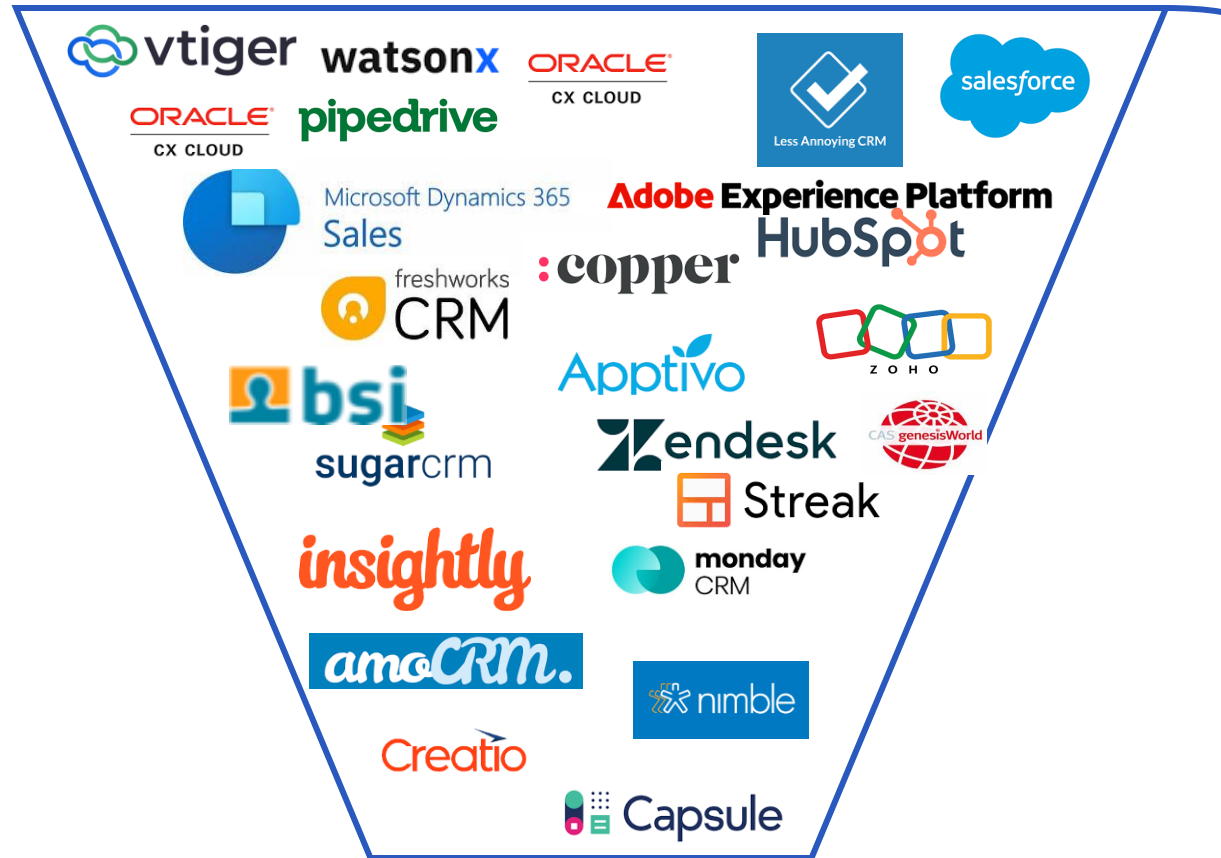


Der CRM-Finder von Supersales360



CRM Paket

- Online CRM Finder als Self Assessment ca. 90 min.
- CRM Finder Report inkl. TOP 3, der für Ihr Unternehmen passenden, CRM Anbieter via Mail
- Online Feedbackgespräch von 60 min. mit Senior Advisor



Funktionalität
Anpassbarkeit
Benutzerfreundlichkeit (Usability) ↑ TOP
Integrationsfähigkeit ↑ TOP
Sicherheit & Datenschutz
Support & Wartung
Kosten
Skalierbarkeit
KI Kompetenz der Lösung ↑ TOP
Implementierungs-partnerranking

TOP 3

Casebasierte Präsentation durch Implementierungs-partner

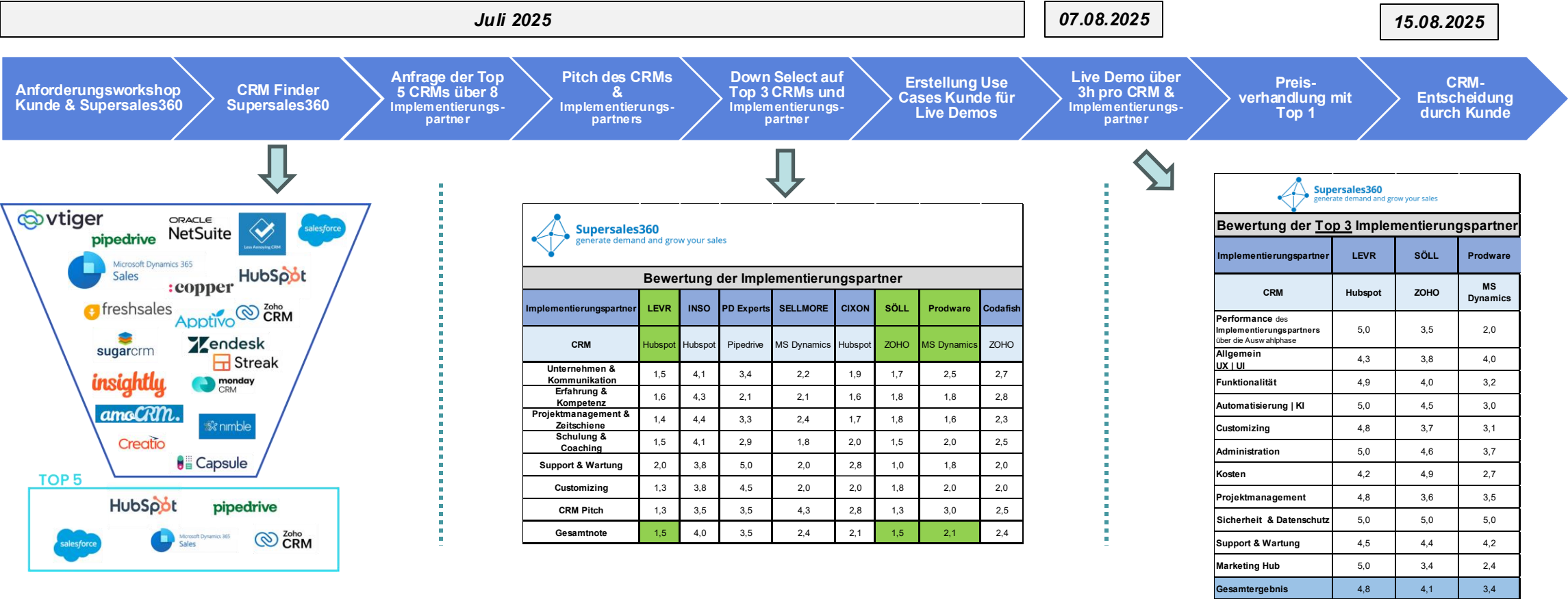
Supersales360

generate demand and grow your sales



Best Practice – Auswahl CRM in 6 Wochen

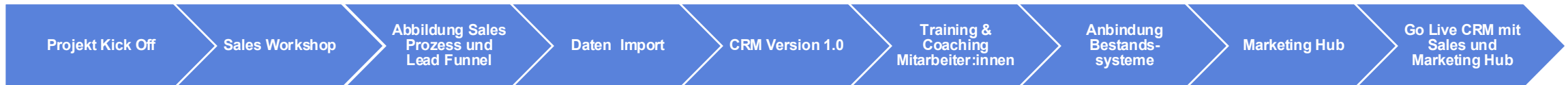
Ausgangssituation:
Ein mittelständisches Unternehmen aus der Energiebranche mit einem Private Equity im Hintergrund sucht ein CRM, um schnell wachsen zu können und direkt Transparenz bzgl. der Marketing- & Vertriebs-Performance zu haben. Heute 50 M€ Umsatz, in 5 Jahren 500 M€ Umsatz (organisch & anorganisches Wachstum)





Best Practice – Implementierung CRM in 4 Monaten

01. September bis 31. Dezember 2025



Stufe	Setup Projekt CRM von 04.09 bis 15.09.25		Stufe 1: CRM Version 1.0 von 08.09. bis 15.10.25		Stufe 2: Integrationen / Automatisierung / Steuerung von 15.10. bis 31.12.25		Stufe 3: Erweiterungen / Automatisierung von 31.01. bis 31.12.2026	
Meilen- stein	Projekt- und Implementierungs- plan 10.09.25 Kick Off		CRM Version 1.0 + M&A Hub 15.10.2025		Sales Reporting 30.11.2025 CRM Version 2.0 Marketing Hub 1.0 31.12.2025		Marketing Hub 2.0 Integration ITG Q2/2026	
Hauptaufgaben	Aufgabe	Status	Aufgabe	Status	Aufgabe	Status	Aufgabe	Status
	Sales CRM- Workshop	☑	IT Workshop	●	Marketing Hub 1.0	●	Marketing Hub 2.0	●
	Projektplan	☑	Initialer Datenimport	●	Forecasting	●	Automatisierung & KI	●
	Implementierungsplan	☑	HubSpot CRM Setup	●	Reporting / Dachsboards	●	CPQ / Freigabeprozesse	●
	Projekt Organisation	☑	HubSpot Sales Hub Basics	●	Enablement	●	Templates	●
	Detailliertes DL- Angebot	●	M&A HubSpot	●	MSU Integration	●	M&A Integration	●
	Kick Off Projektteam	●	Training & Live Testing	●	WAVE Integration	●	Integration ITG Ing.	●
					Kalkulationstool Integration	●	Bauprojekt Controlling	●
					Leadprozess	●	...	
					UI Optimierung	●		
Legende: ☑ erledigt ● nach Plan ● teil kritisch, Maßnahmen definiert ● Nicht begonnen ● Kritisch, Handlungsbedarf								
					Sales Hub Systemautomatisierung Basis	●		



Ask the Prof! Ausblick

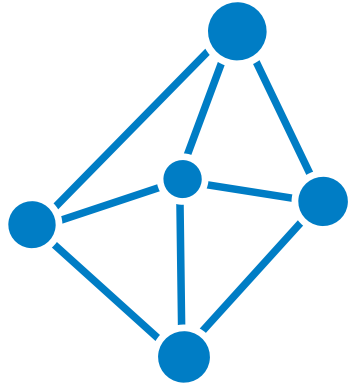
Freitag, **17.10.2025** 9:00–9:45 Uhr (online)

Sales Transformation – aus alt wird neu

- Wie wird aus einer bestehenden Vertriebs- und Marketingorganisation eine High-Performance-Demand-Generation-Organisation?
- Welche Erfolgsfaktoren und Methoden sind entscheidend?
- Welche typischen Hürden gibt es – und wie überwindet man sie?

Anmeldung, Ausblick und Historie auf
→ www.supersales360.de/asktheprof





Supersales360

generate demand and grow your sales

Ihr Kontakt

Laura Ilg, Community Managerin
l.ilg@supersales360.de



Backup: CRM Recherche

dach_crm_top10_confidence_2025

Rang	CRM	Warum in Top-10 (aktuellste Evidenz)	DACH-Signal	Confidence
1	Salesforce	#1 weltweit laut IDC 2025 (2024: 20,7 % CRM-Anteil).	DE-Kundenstories/Referenzen in großer Zahl (deutsche Site).	Hoch
2	SAP (Sales/Service Cloud, CX)	Starker Enterprise-Footprint; kontinuierliche CX-Releases/Innovationen 2024/25; solides Cloud-Wachstum.	Deutscher Anbieter; breite Industriepräsenz in DE; CX-Events.	Hoch
3	Microsoft Dynamics 365 (Sales/Service)	Breite globale Basis; kontinuierliche Release-Waves 2025.	Deutschland unter Top-Ländern (Install-Signale).	Mittel-hoch
4	HubSpot	267.982 zahlende Kunden per 30.06.2025 (IR).	Starker DACH-SMB-Zulauf (Partner/Ökosystem).	Hoch
5	Oracle CX	Globaler Enterprise-Player; laufende CX-Releases & AI-Fokus 2025.	Neukunden-/Referenzmeldungen in EMEA, teils DE.	Mittel
6	Pipedrive	>100.000 zahlende Kunden (Meilenstein).	Aktive DACH-Kommunikation & Reports 2025.	Mittel
7	Zoho CRM	„250.000+ Unternehmen“ (2024) und Wachstum.	Breite EU-Präsenz; DE-Installationen sichtbar.	Mittel
8	BSI Customer Suite	320 Unternehmenskunden in DACH & Italien (01/2025).	DACH-Spezialist; Fokusbranchen Banking/Insurance/Retail/Energy.	Hoch
9	CAS genesisWorld	>550.000 Nutzer der CAS-Produkte (2025).	Deutscher Mittelstands-Champion; hohe DACH-Referenzdichte.	Mittel-hoch
10	SuperOffice	Etablierter europäischer CRM-Anbieter; aktive DACH-Präsenz/Events 2025.	Europa-Fokus & DACH-Aktivität; wenige harte Zahlen.	Mittel-niedrig