

Sage 100

Salesware

powered by Salesware

Als cloudbasierte Software ermöglicht Salesware Ihnen den standortunabhängigen Zugriff auf alle wichtigen Vertriebsdaten aus dem ERP-System.



Moderne, integrierte Kommunikationstools ermöglichen es Ihnen, sofort und ohne Umwege mit den Kollegen in Kontakt zu treten. Das sorgt für effizientere Absprachen zwischen den einzelnen Teams und spart Zeit. Dank Cloudanbindung stehen den Mitarbeitenden dabei stets alle relevanten Daten aus Sage 100 in Echtzeit zur Verfügung. Als digitaler Assistent, der automatisiert Informationen wie Bestellstatus und Kundenhistorie bereitstellt, hilft Salesware ihrem Außendienst und anderen Abteilungen dabei, unabhängige Entscheidungen ohne zeitaufwändige Rücksprachen zu treffen.

Vorteile

- Echtzeit-Zugriff auf Ihr Sage 100 ERP
- Browserbasiert, ohne Investitionskosten
- Hohe Individualisierbarkeit
- Erweiterte Kundenkommunikation
- Prozesssicherung durch Assistenzfunktion

Sage

Salesware

Sofort mehr Effizienz

Einsetzen ohne langes Einarbeiten, Zeit sparen durch mehr Information, Kommunikation und Transparenz.

Flexibilität

Skalierbare Lizenzmodelle, die sich dem Vertriebsteam anpassen – mit wenigen Klicks passend gebucht.

Smart digitalisierte Vertriebsteams

Dank jederzeit live verfügbarer ERP-Daten

Intuitive Nutzung

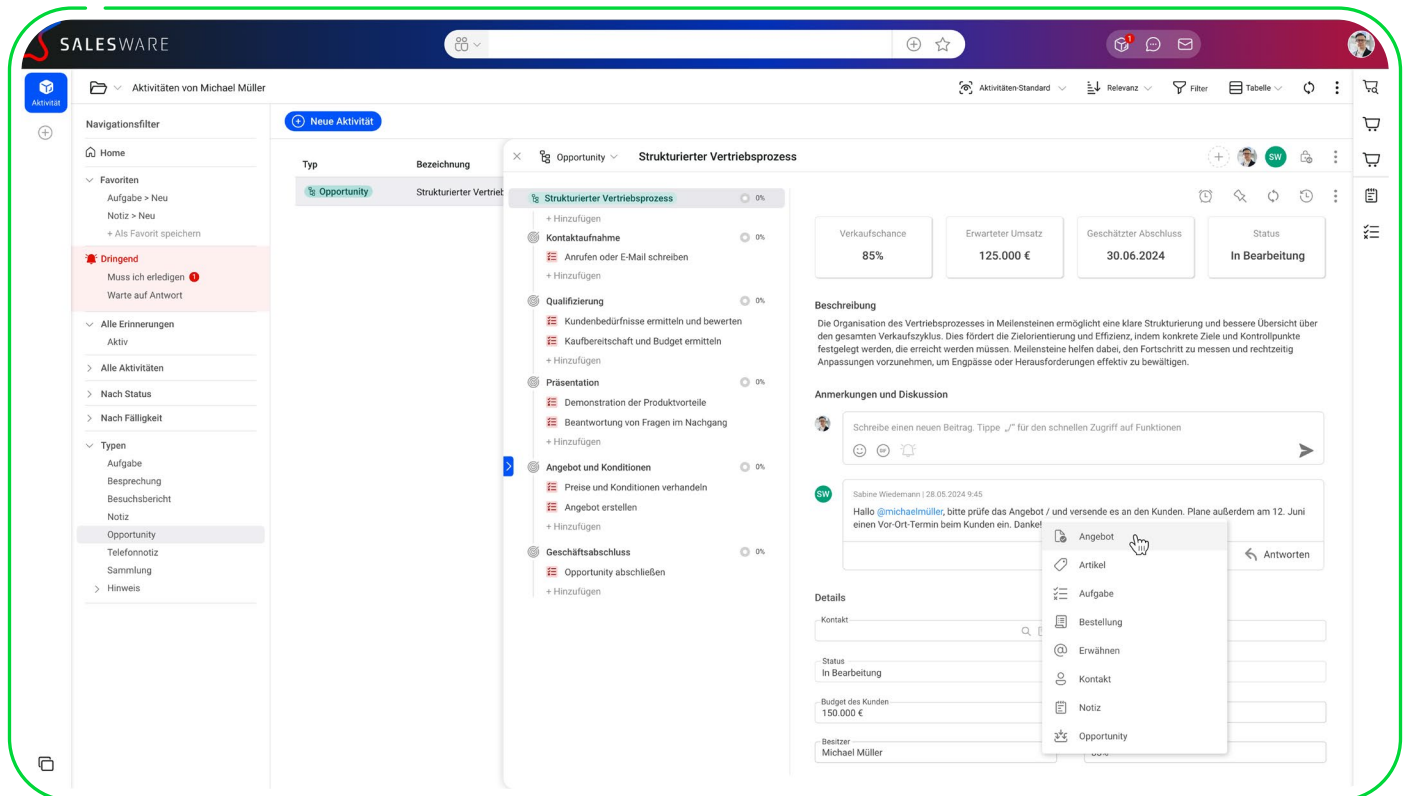
Ohne zeitaufwändige Schulungen direkt loslegen

Blitzschnelle Implementierung

In weniger als einer Stunde ist die Software startklar mit dem Sage 100-System verbunden.

Kundennähe

Mitarbeitende im Kundenservice beantworten alle Anfragen schnell und sicher mit wenigen Klicks im übersichtlichen Salesware-Dashboard.



Aktivitäten, die Ihre Prozesse abbilden: Für den schnellen Einstieg haben wir gängige Aktivitäten wie Notizen, Aufgaben oder Besuchsberichte bis hin zu Opportunities oder Reklamationen in Salesware so angelegt, dass Sie direkt starten können. Ihre im Vertrieb bewährten Prozesse und Arbeitsabläufe bilden Sie dann mit weiteren, frei konfigurierbaren Schritten, Aufgaben und Zuständigkeiten ab. Für eine digitale Lösung, die so arbeitet wie Sie.

Direkte und einheitliche Kommunikation

Teamchat und Diskussionen auf Aktivitätsebene halten Sie in Verbindung, Vergessen Sie ineffiziente Kommunikation über unterschiedliche Kanäle wie Chatprogramm, Telefon, Mail: Mit Salesware gibt es keine Medienbrüche mehr, die Zeit kosten und fehleranfällig sind.

Aktivitäten, die Ihre Prozesse abbilden

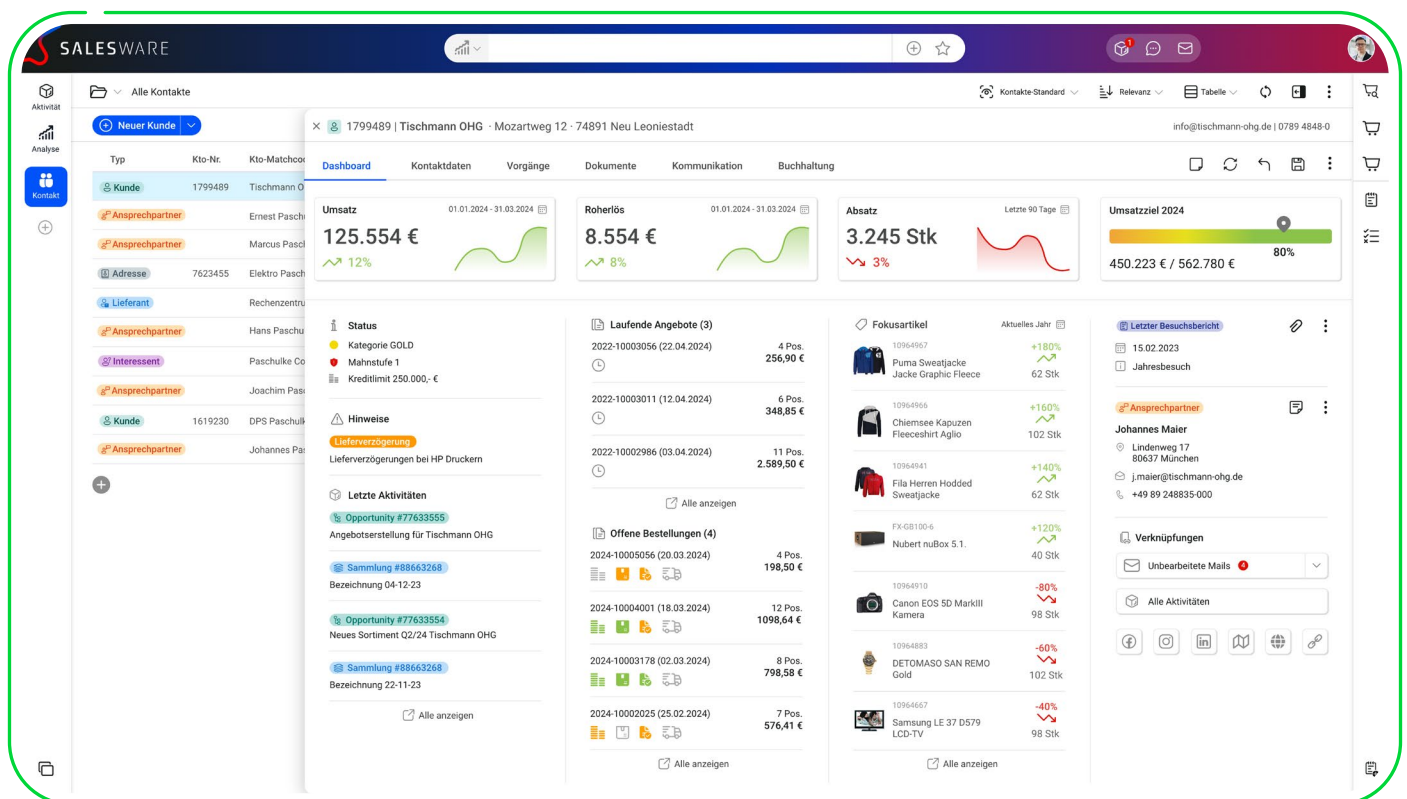
Für den schnellen Einstieg haben wir gängige Aktivitäten wie Notizen, Aufgaben oder Besuchsberichte bis hin zu Opportunitäten oder Reklamationen in Salesware so angelegt, dass Sie direkt starten können. Ihre im Vertrieb bewährten Prozesse und Arbeitsabläufe bilden Sie dann mit weiteren, frei konfigurierbaren Schritten, Aufgaben und Zuständigkeiten ab. Für eine digitale Lösung, die so arbeitet wie Sie.

Individuelle Kunden-Dashboards

Reduzieren Sie zeitraubende Vertriebsmeetings: Dank Salesware haben Sie im Außendienst immer die wichtigen und aktuellen Informationen zur Hand. Von Angeboten bis zu Umsatzzahlen. Von Absprachen bis zu Produktinfos.

Trends erkennen und proaktiv handeln

Die Analyse der Verkaufszahlen auf Artikel-, Kunden- und Vertretererebene liefert Ihnen wertvolle Einblicke. Mit der integrierten Erkennung von Auffälligkeiten bei Artikeln und vielfältigen Filtermöglichkeiten können Sie gezielt reagieren. Optimieren Sie Ihre Verkaufsstrategie und sprechen Sie Ihre Kunden effektiv an. Steigern Sie Ihre Effizienz und Umsätze!



Individuelle Kunden-Dashboards: Reduzieren Sie zeitraubende Vertriebsmeetings: Dank Salesware haben Sie im Außendienst immer alle wichtigen und aktuellen Informationen zur Hand. Von Angeboten bis zu Umsatzzahlen. Von Absprachen bis zu Produktinfos.

Funktionsübersicht

Allgemein	Basic	Professional	Enterprise
Live-Zugriff auf ERP-Daten Daten aus dem ERP-System ohne zeitliche Verzögerung sehen und direkt im ERP-System speichern	●	●	●
Benutzergruppen und Berechtigungen Zielgruppenspezifische Definition von Berechtigungen für Benutzergruppen bis auf Datensatzebene	●	●	●
Intelligente Suche Schnelle, fehlertolerante Suche in allen Daten mit Anzeige nach Relevanz	●	●	●
Mehrsprachenfähigkeit Benutzerspezifische Anzeige der Oberfläche in verschiedenen Sprachen	●	●	●
Cloudbasiert	●	●	●
App für iOS und Android	●	●	●
Aktivitäten + Kollaboration	Basic	Professional	Enterprise
Aufgabe mit Wiedervorlagen	●	●	●
Sofort nutzbare Vorlagen Ausgelieferte Vorlagen für Besprechungen, Opportunities, Reklamationen, ... und viele mehr	●	●	●
Individuelle Aktivitäten und Prozesse Anlage eigener Vorlagen zur Erfassung und Dokumentation von Informationen und Abläufen	●	●	●
Intelligente Hinweise Zentrale Erfassung und Verteilung von wichtigen Informationen im Unternehmen	●	●	●
Verknüpfung mit ERP-Daten Schneller Zugriff auf Stammdaten (z. B. Kundendaten) und Bewegungsdaten (z. B. Bestellung) innerhalb von Aktivitäten	●	●	●
Hinzufügen eigener Dateien	●	●	●
Rich-Text-Editor mit Slash-Commands	●	●	●
Komentieren und Erwähnen	●	●	●
Arbeiten in Kollaborationsgruppen Zusammenfassung von Mitarbeitern in Kollaborationsgruppen für eine gemeinsame Ansprache	●	●	●
Chat	●	●	●
E-Mail Bearbeitung gruppenbezogener Mail-Postfächer	Add-On	Add-On	Add-On
Sicherheit und Datenschutz	Basic	Professional	Enterprise
Zwei-Faktor-Authentifizierung	●	●	●
IP-Beschränkungen Anmeldung nur über definierte IP-Adressen	●	●	●
Hosting in deutschem Rechenzentrum	●	●	●

Funktionsübersicht

Stammdaten	Basic	Professional	Enterprise
Verknüpfung mit Aktivitäten	●	●	●
Kunden-Dashboard <small>Anzeige der letzten Angebote/Bestellungen, laufenden Anfragen, Hinweise und Kennzahlen zum ausgewählten Kunden</small>	(eingeschränkt)	●	●
Adresse	(nur lesen)	●	●
Interessent	(nur lesen)	●	●
Ansprechpartner	(nur lesen)	●	●
Kunde	(nur lesen)	●	●
Lieferanten	(nur lesen)	●	●
Kontaktanlage mit Duplikatsprüfung		●	●
Artikel	(nur lesen)	(nur lesen)	(nur lesen)
Bewegungsdaten	Basic	Professional	Enterprise
Verknüpfung mit Aktivitäten	●	●	●
Warenkorb <small>Sammlung der Artikel in einem Warenkorb mit direkter Übergabe als Angebot oder Bestellung</small>	(nur lesen & übergeben)	●	●
Angebot	(nur lesen)	(nur anlegen)	●
Bestellung	(nur lesen)	(nur anlegen)	●
Sendungsverfolgung <small>Anzeige von Paketinformationen, wenn die Sendungsnummern im ERP-System gespeichert werden</small>	●	●	●
Hinzufügen eigener Dateien		(eingeschränkt)	●
Funktionen	Basic	Professional	Enterprise
Umsatz- und Absatzanalysen <small>Analysen auf Artikel- und Kundenebene mit Zeitvergleich und Ermittlung von Auffälligkeiten an Artikeln</small>		●	●
Dokumentenimport <small>KI-basierte Verarbeitung von PDF-Bestellungen</small>		●	●
Aktionen <small>Aktionen erweitern Salesware – von der Anzeige von Zusatzinformationen über Benutzerdialoge bis hin zu Datenmanipulationen und automatisierten Hintergrundprozessen</small>	(nur anzeigen)	(nur anzeigen)	●
Standortabhängige Daten <small>Definition von standortabhängigen Preisen & Beständen und Vorgaben, z. B. für Filialen oder internationale Vertriebskanäle</small>	●	●	●
Individuelle Inhalte <small>Zielgruppenspezifische Einbindung individueller Inhalte (Links, HTML-Seiten, Aktionen)</small>	●	●	●
Anlage B2B-Benutzer <small>Einrichtung eines Zugangs zum B2B-Portal für eigene Kunden</small>			●



Ihr Sage Goldpartner:

Network Concept GmbH
Gottlieb-Daimler-Straße 6
35423 Lich
Tel. +49 6404 69599-0

Niederlassung Karlsruhe:
Rommelstraße 1
76227 Karlsruhe
Tel. +49 721 915048-0

vertrieb@networkconcept.de
www.networkconcept.de

Sage GmbH

Franklinstraße 61 – 63
60486 Frankfurt am Main

+49 69 50007-6111
info@sage.de

www.sage.com



Sage

© 2025 Sage GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Sage, das Sage Logo sowie hier genannte Sage Produktnamen sind eingetragene Markennamen der Sage Global Services Limited bzw. ihrer Lizenzgeber. Alle anderen Markennamen sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber. Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten.