

## Schneider Electric mobilisiert Vertriebsmitarbeiter mit Showpad

Als globaler Spezialist für Energiemanagement und Automation bietet Schneider Electric vernetzte Technologien, die Industrien neu gestalten, Städte transformieren und so das Leben bereichern. Zum Angebot zählen integrierte Lösungen für Energie und Infrastruktur, industrielle Prozesse, Maschinen- und Industrierausrüstung, Gebäudeautomatisierung, Rechenzentren und Datennetze sowie Wohngebäude. 170.000 Mitarbeiter in über 100 Ländern richten ihren Fokus darauf, Menschen und Unternehmen bei der sicheren, effizienten und ökologischen Nutzung von Energie zu unterstützen.



### Über Schneider Electric

- **HQ** Malmaison Cedex, FR
- **Gegründet** 1836
- **Industrie** Energielösungen
- **Mitarbeiter** 10.000 +

### “Need-it-now”

Bei der Analyse der mobilen Vertriebsstrategie stieß der Geschäftsbereich EcoBuilding auf folgendes Problem. Obwohl das Unternehmen in vielen Bereichen besser aufgestellt ist, als seine Mitbewerber, war es dem Vertrieb nicht ohne weiteres möglich, Marketingmaterialien auf Tablets oder Smartphones zu präsentieren.

Da das Vertriebsteam seine Kunden nicht nur vom Büro aus betreut, sondern natürlich auch vor Ort Präsenz zeigt, musste dringend eine umfassende mobile Lösung her. Zumal in der heutigen “need-it-now” Zeit Geschwindigkeit entscheidend ist und Kundenanfragen auch jenseits normaler Geschäftszeiten beantwortet werden müssen.

Mobile Anwendungen ermöglichen es Vertriebsmitarbeitern, relevante Inhalte überall und unmittelbar mit

Kunden zu teilen und den Dialog anhand der Kundenzugriffe zu vertiefen. Kurz gesagt, wollte Schneider Electric das Vertriebsteam mit einer zuverlässigen, mobilen App im täglichen Kundendialog unterstützen.

*“Die Content-Nutzung unserer Vertriebsmitarbeiter hat sich dank Showpad vervierfacht - gegenüber der bisherigen Lösung über unsere Website ist das eine Steigerung um 300%!”*

**Adam Jamison**  
Global Manager Web and Mobile Experience  
bei Schneider Electric



## Mobilisierung mit Showpad

“Schneider Electric prüfte mehrere Optionen zur Verbesserung des mobilen Kundendialogs. Letztendlich entschied man sich aufgrund der Benutzerfreundlichkeit, der schnellen Inbetriebnahme, der Funktionsvielfalt und des guten Preis-Leistungsverhältnisses für Showpad. Zusammen mit Showpad entwickelte Schneider Electric eine intuitive Content-Struktur. Sie gewährleistet einen schnellen und einfachen Zugriff auf alle benötigten Inhalte.

Adam Jamison, Global Manager Web and Mobile Experience bei Schneider Electric, erklärt die positiven Ergebnisse: “Wir haben die Downloadrate unseres Vertriebsteams verglichen: vorher von unserer Webseite und jetzt mit Showpad. Wir haben festgestellt, dass Zugriffe heute viermal häufiger erfolgen - das bedeutet eine Aktivitätssteigerung von 300%!” Marketing Manager Jeremy McCullough ergänzt: “Der gesteigerte Zugriff auf Informationen belegt, dass unsere Vertriebsmitarbeiter nun im Kampf um das beste Angebot deutlich besser gerüstet sind.”

Zusätzlich können Vertriebsmitarbeiter nun von jedem Gerät und von jedem Ort aus Marketinginhalte teilen und präsentieren.

Und nicht zuletzt ist es ihnen jetzt auch möglich, Kunden-Interaktionen zu tracken, um so die vielversprechendsten Leads zu identifizieren.

*“Der gesteigerte Zugriff auf Informationen zeigt, dass unsere Vertriebsmitarbeiter nun im Kampf um das beste Angebot deutlich besser gerüstet sind.”*

**Jeremy McCullough**  
Marketing Manager bei Schneider Electric



## Wie geht's weiter?

Die Vertriebsarbeit bei Schneider Electric verändert sich rapide. Mitarbeiter verfügen nun über die Mittel, um sich in der immer mobileren Gesellschaft behaupten zu können. Der Kundendialog wird intensiviert und damit die Möglichkeiten der Einflussnahme auf die Kaufentscheidung.

Wir werden den Veränderungsprozess bei Schneider Electric weiter verfolgen und beobachten, welchen Beitrag Showpad leistet, “intelligenter” zu verkaufen und letztlich mehr Abschlüsse zu tätigen.

### ZIELE



- Vertriebsmitarbeiter mit für den Kundendialog relevanten Contents versorgen
- den Vertrieb mobilisieren um Kundengespräche zu jeder Zeit, an jedem Ort zu führen

### KONZEPT



- Mobile Kundendialoglösung, intuitiv handhabbar und skalierbar

### ERGEBNISSE



- Vertriebsmitarbeiter können von beliebigen Geräten Inhalte teilen und präsentieren
- Vertriebsmitarbeiter erhalten den Kundendialog fördernde Einblicke in Kundenzugriffe
- Content-Nutzung durch das Vertriebsteam um 300% erhöht

