



BIGMACHINES

Promega entscheidet sich für Vertriebskonfigurations- und Angebotslösung von BigMachines

Führendes Unternehmen aus Medizin und Biowissenschaften wählt BigMachines zur Vertriebsstärkung durch SaaS-basierte Konfigurations- und Angebotslösung

Frankfurt, 5. Oktober 2009 - BigMachines AG, der führende Anbieter von On-Demand-Software für Konfiguration und Angebotserstellung, gibt bekannt, dass die Promega Corporation, führend bei innovativen Lösungen und technischer Beratung für die Biowissenschaftsbranche, die On-Demand-Software von BigMachines zur Optimierung ihrer Angebots- und Auftragsprozesse in den USA, Deutschland und Großbritannien ausgewählt hat. BigMachines wird in die Promega Sage SalesLogix CRM- und ERP-Systeme integriert, um einen korrekten und schnellen Datenfluss von der Anfrage über das Angebot bis zum Auftrag herzustellen.



Promega unterstützt Forscher weltweit mit tausenden von Produkten beim Fortschritt in den Biowissenschaften, besonders der Gen-, Protein- und Zellanalyse. Die Produkte bestehen aus Kits und Reagenzien sowie integrierten Lösungen für die Biowissenschaften und Arzneimittelforschung, welche komplexe Preiserstellungsprozesse nach sich ziehen. BigMachines wird die von Promega hausintern erstellten Angebotstools ersetzen, welche schwer zu warten geworden waren und nur begrenzte Funktionalitäten ohne Reportingmöglichkeiten boten.

Da Promega ein globales Unternehmen mit Sitz in Deutschland ist, ist eine mehrsprachige Lösung mit der Möglichkeit mehrerer Währungen, wie sie von BigMachines geleistet werden kann, eine wichtige Anforderung. Die anfängliche Implementation der BigMachines-Software wird sowohl Dollar, Euro als auch Kanadische Dollar umfassen. BigMachines wird Promega außerdem dazu verhelfen, konsistente, korrekte und individuell zugeschnittene Angebote in verschiedenen Sprachen abgeben zu können. BigMachines optimiert Promegas Arbeitsabläufe, automatisiert die Rabattgenehmigungen und Preiskalkulationen und ermöglicht eine Sichtbarkeit und Berichterstattung über alle Kunden, gekauften Produkte und Auftragsvolumina der Promega-Geräte und Reagenzien. Auch Vertragsverlängerungen werden mithilfe von BigMachines optimiert und verfolgt werden können.

“Wir haben verschiedene Optionen geprüft und uns dann für BigMachines entschieden, da es die höchste Flexibilität und meisten Möglichkeiten bietet,” erläutert Alex Bigge, Director of Sales North America von Promega. “BigMachines lässt sich in unsere vorhandenen CRM- und ERP-Systeme integrieren und ist dennoch flexibel gegenüber zukünftigen Infrastrukturänderungen. Die Software bietet unseren Mitarbeitern einen optimierten Angebotsprozess und die Möglichkeit, komplexe Aufträge konsistent und korrekt zu verwalten und verfolgen. Aufgrund ihrer Erfahrung mit Lösungen anderer Unternehmen aus der Medizin und den Biowissenschaften sind wir davon überzeugt, dass BigMachines für uns die richtige Wahl sind.

“Wir sind äußerst erfreut darüber, dass Promega, ein Weltführer im Bereich Biowissenschaften, BigMachines ausgewählt hat,” so Godard Abel, CEO und Mitgründer von BigMachines. “Wir freuen uns auf eine enge Zusammenarbeit bei der Erstellung einer Lösung, die die Vertriebsmitarbeiter und -partner von Promega in die Lage versetzt, mehr schneller zu verkaufen.”

Über Promega

Die Promega Corporation ist führend in der Bereitstellung innovativer Lösungen und technischer Beratung für die Biowissenschaften. Das Unternehmen trägt mit 2.000 Produkten zu weltweitem Wissenschaftsfortschritt in der Gen-, Protein- und Zellanalyse sowie der Molekulardiagnostik und Humanidentifikation bei. Promega wurde im Jahre 1978 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Madison, Wisconsin, USA, sowie Filialen in 14 Ländern und 50 weltweite Distributoren. Für weitere Informationen über Promega besuchen Sie bitte <http://www.promega.com>

Über BigMachines AG

BigMachines ist der führende Anbieter im Bereich On-Demand-Software für Konfiguration und Angebotserstellung. Die BigMachines Lösungen stärken Vertriebskanäle von Kunden durch die Optimierung der Vertriebsprozesse von der Opportunity bis zum Auftrag. Mithilfe der BigMachines Applikation können Vertriebsteams und –kanäle schnell Produkte konfigurieren, Angebote erstellen, komplexe Preise verwalten sowie Verträge erstellen und verwalten. BigMachines liefert umfassende Reporting-Funktionalitäten und lässt sich leicht in führende CRM- und ERP-Systeme einschließlich derer von Salesforce.com, Oracle und SAP integrieren. Zum schnell wachsenden Kundenstamm von BigMachines zählen global führende Unternehmen wie Kodak GCG, Siemens, Ingersoll Rand und NTT Communications wie auch innovative Wachstumsunternehmen wie ShoreTel und Voltaire Ltd. Für weitere Informationen besuchen Sie bitte www.bigmachines.de.

###