Lem-Kem Oy hakee myynnin kasvua Lunnin asiakashankinnan ja asiakkuudenhallinnan ratkaisuilla.

LEM-KEM
LUNNI

Lisää tehoa digitalisaatiosta

Lem-Kem valitsi digitalisaatio alustakseen Amazon Web Servicen ja Lunnin tarjoamat helppokäyttöiset yritysratkaisut; Lunni360 CRM:n sekä Lunni CRM CALLS ja Lunni SALES ADVISOR mobiilisovellukset. Lisäksi Lunni360 CRM:stä toteutettiin laaja integraatio yhtiön olemassa olevaan toiminnanohjaus- ja verkkotilausjärjestelmään. Lunnin avulla lähdettiin hakemaan lisää tehoa myyntiin ja markkinointiin sekä kepeyttä kenttätyön ohjaukseen.



12 Toimistokäyttäjää

35 Myyntiedustajaa

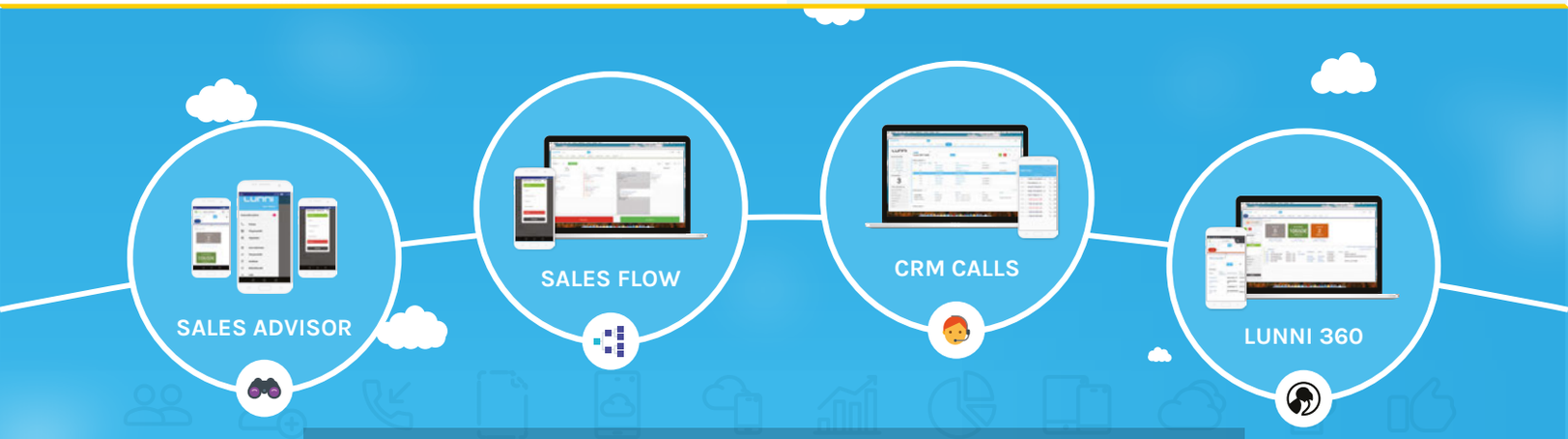
> Lunni säästää aikaa ja helpottaa myyjän työtä. Uusien tilausten tekeminen on nopeampaa. Tiedot aikaisemmista tilauksista hintoineen on paremmin hyödynnettävissä. Lunni parantaa näin asiakastiedon hallintaa ja ajantasaisuutta. Hyödyt näkyvät mm kasvaneissa asiakastapaamismäärissä.
>
> *Henrik Lemmetty, toimitusjohtaja, Lem-Kem Oy*

Lem-Kem Oy

Vuonna 1985 perustettu Lem-Kem on teollisuuden tukkukaupassa menestyvä yritys, joka tarjoaa kokonaisvaltaiset valaistus- ja aurinkovoimaratkaisut suunnittelusta toteutukseen.

Lem-Kem on yritys, joka on ansainnut AAA -luottoluokituksen jo kymmenenä vuotena peräkkäin.

www.energiatiimi.fi



Lem-Kem hyödyntää Lunni asiakkuudenhallintaa

Nykyään lähes kaikki tilaukset tehdään Lunnin järjestelmässä, joka tarjoaa keskitetyn näkymän asiakkuuksiin. Tilausten tekeminen sujuu entistä joustavammin ja toimii jatkossa myös mobiilisti. Lunni tehostaa työskentelyä ja säästää aikaa kirjauksissa. Integraatio taloushallintoon mahdollistaa uudella tavalla tiedon jakamista ja hyödynnettävyyttä.

LUNNI

Lunni Oy | www.lunni.fi | Niemenkatu 73, D1 krs. 5 | 15140 Lahti | info@lunni.fi | 010 320 4900