

# Microsoft Dynamics 365



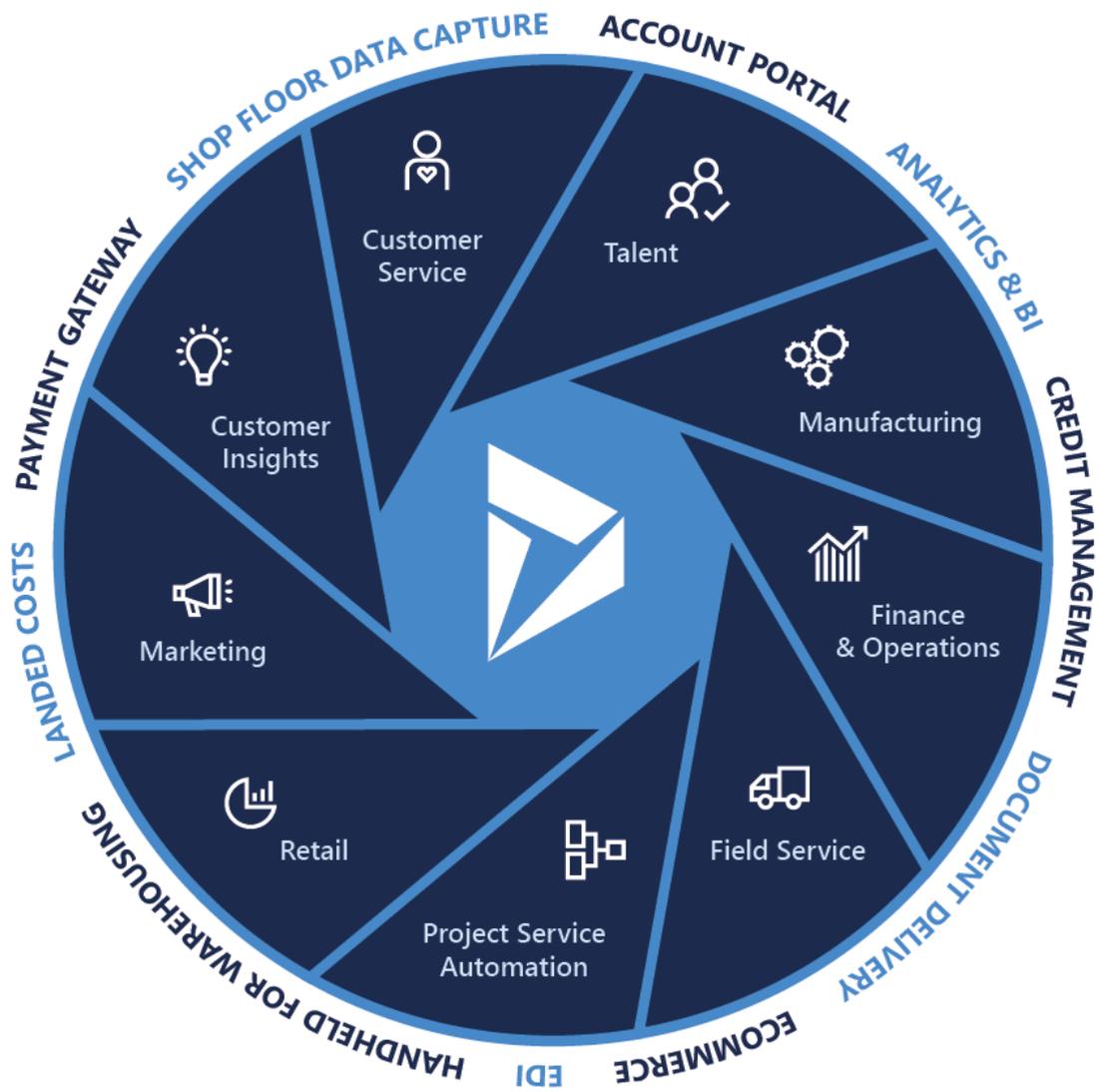
Dynamics 365



Microsoft  
Partner



Gold Enterprise Resource Planning  
Gold Application Development  
Silver Small and Midmarket Cloud Solutions  
Silver Data Analytics





# Microsoft Dynamics 365 SALES

## Die Umwandlung Ihres Vertriebs beginnt jetzt

### Intelligentere Verkäufe durch eingebettete Einblicke ermöglichen

Übertreffen Sie die Erwartungen der Käufer, indem Sie Ihre Verkäufer mit konkreten Einblicken bei Ihren Verkäufern ermöglichen, Beziehungen mit authentischem und persönlichem Engagement aufzubauen

Unterstützen Sie Ihre Verkäufer durch bessere Vernetzung beim Ermitteln und beim Aufbau von Beziehungen zu den passenden Käufern. Schaffen Sie einen beziehungsorientierten Vertrieb mit einheitlichen Prozessen und Daten aus LinkedIn Sales Navigator und Dynamics 365 for Sales.

### Verkäuferproduktivität mit nahtlos integrierten Tools steigern

Verbinden Sie die Vertriebsautomatisierung mit vertrauten und konsistenten Tools, um die Vertriebsausführung zu optimieren und die Methoden der Verkäufer zu unterstützen – sogar unterwegs.

### Vertriebsperformance verbessern

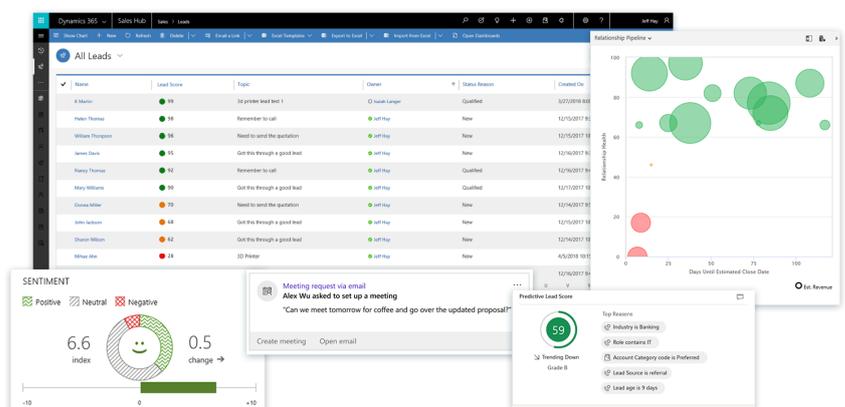
Behalten Sie die Übersicht über Ihre Vertriebsleistung mit Vertriebsautomatisierung, die auf historischen und prädiktiven Daten basiert. Fördern Sie Teamwork und Verantwortung mit Verkaufswettbewerben zur Verbesserung der Leistung.

### Zusätzliche KI-basierte Einblicke erhalten, um die Verkäufe zu verbessern

Unterstützen Sie Ihr Vertriebsunternehmen durch konkrete Einblicke aus Microsoft Dynamics 365 AI for Sales, um die personalisierte Interaktion zu fördern und proaktiv Entscheidungen zu treffen.

### Innovation mit zukunftsfähigen Vertriebslösungen

Fördern Sie Innovationen mit anpassbaren und skalierbaren Verkaufslösungen, die sich leicht gestalten, erweitern und mit anderen Anwendungen verbinden lassen.



# Microsoft Dynamics 365 CUSTOMER SERVICE

## Intelligenter verkaufen und Kundenservice verbessern

Steigern Sie Ihre Umsatzchancen, und verbessern Sie Ihren Kundenservice mit integrierten Empfehlungen.

### Wertschöpfung an jedem Berührungspunkt liefern

Priorisieren Sie potenzielle langfristige Kunden basierend auf dem Umsatzpotenzial. Verfolgen Sie alle Kundeninteraktionen, und erhalten Sie Hilfestellung bei Upsell-, Cross-Sell- und Erneuerungsverkaufschancen innerhalb des gesamten Vertriebszyklus.

### Vertriebsproduktivität steigern

Beschleunigen Sie die Verfahren vom Angebot bis zur Bezahlung. Reagieren Sie schnell auf vertriebsbezogene Anfragen, verwalten Sie Serviceanforderungen, und verarbeiten Sie Zahlungen – alles innerhalb von Outlook.

### Überzeugenden Service bieten

Verschaffen Sie sich einen umfassenden Überblick über Serviceaufgaben, Workloads und Mitarbeiterqualifikationen, um Ressourcen effizient einzuteilen und die Lösung von Anfragen zu beschleunigen. Der ideale Ausgangspunkt für überzeugenden Kundenservice

### Kunden in jedem Kanal und auf jedem Gerät betreuen

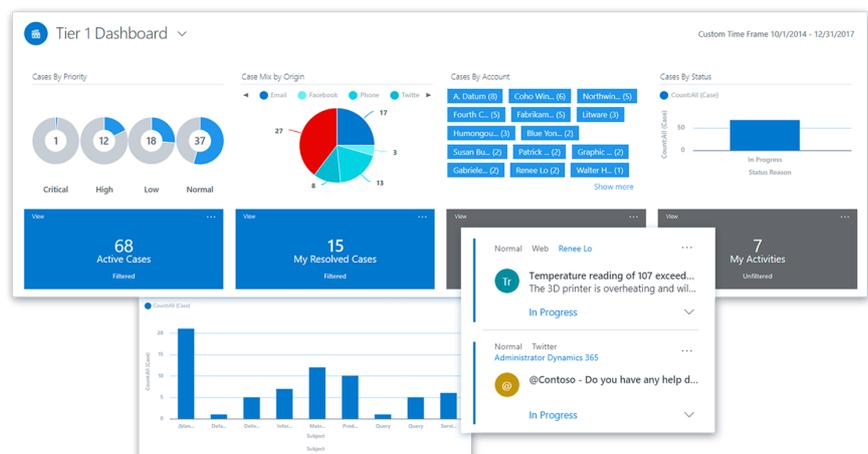
Sorgen Sie für überzeugende Kundenerlebnisse – auf allen Kanälen und auf jedem Gerät.

### Schnellen, individuellen Service bieten

Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter durch intelligente Prozesse und Anleitungen, damit sie die Erwartungen der Kunden einfach und reibungslos erfüllen.

### Aus jeder Interaktion lernen

Senken Sie Kosten, während Sie Ihre Serviceleistungen durch datenbasierte Entscheidungen und integrierte Intelligenz laufend verbessern. Das Ergebnis: eine völlig neue Servicequalität.





## Microsoft Dynamics 365 FIELD SERVICE

Beginnen Sie jetzt mit der proaktiven Vernetzung Ihrer Field Service-Verfahren.

Betriebliche Effizienz mit dem IoT steigern

Verbessern Sie Ihr Serviceangebot, indem Sie Probleme proaktiv erkennen, analysieren und beheben, sodass Techniker nur bei tatsächlichem Bedarf eingesetzt werden müssen.

Ressourcen optimieren

Automatisieren und verbessern Sie die Zeitplanung, um den richtigen Techniker einzusetzen und Ihre Ressourcen optimal zu nutzen.

Techniker effizienter einsetzen

Ermöglichen Sie Ihren Technikern einen umfassenden Überblick über die Kunden und stellen Sie Echtzeitanleitungen bereit, um die Problemlösungsdauer zu verkürzen und das Kundenvertrauen zu stärken.

Aktive Kundeninteraktion

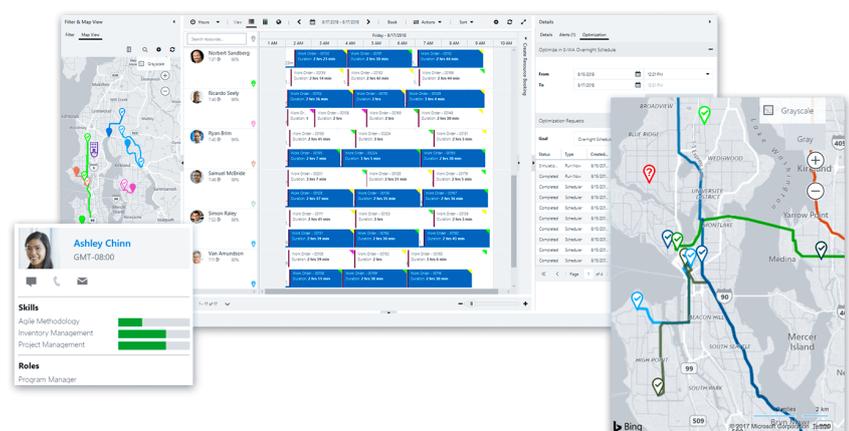
Stellen Sie Ihren Kunden Portale mit Selbstverwaltungsfunktionen, proaktive Updates und Technikernachverfolgung zur Verfügung, um in jedem Schritt ein positives Erlebnis zu bieten.

Innovationen mit einer anpassbaren Plattform fördern

Unterstützen Sie Innovationen mit einer Servicelösung, die sich leicht anpassen, erweitern und in anderen Anwendungen integrieren lässt.

Außendienst durch Mixed Reality modernisieren

Lösen Sie Probleme im Kontext und ermöglichen Sie Technikern Freisprechvideoanrufe und Mixed Reality-Anmerkungen über Microsoft HoloLens.



# Microsoft Dynamics 365 PROJECT SERVICE

## Projekte pünktlich und budgetgerecht abwickeln

### Sorgen Sie für ein sorgenfreies Projektmanagement

Planen und realisieren Sie mit einem berechenbaren und kundenorientierten Service-Delivery-Modell erfolgreiche Projekte.

### Ressourcen optimieren

Planen Sie den Ressourcenbedarf und sorgen Sie für die Bereitstellung der richtigen Ressourcen in den richtigen Projekten, um die Auslastung hochzuhalten.

### Planen Sie die Projektrentabilität

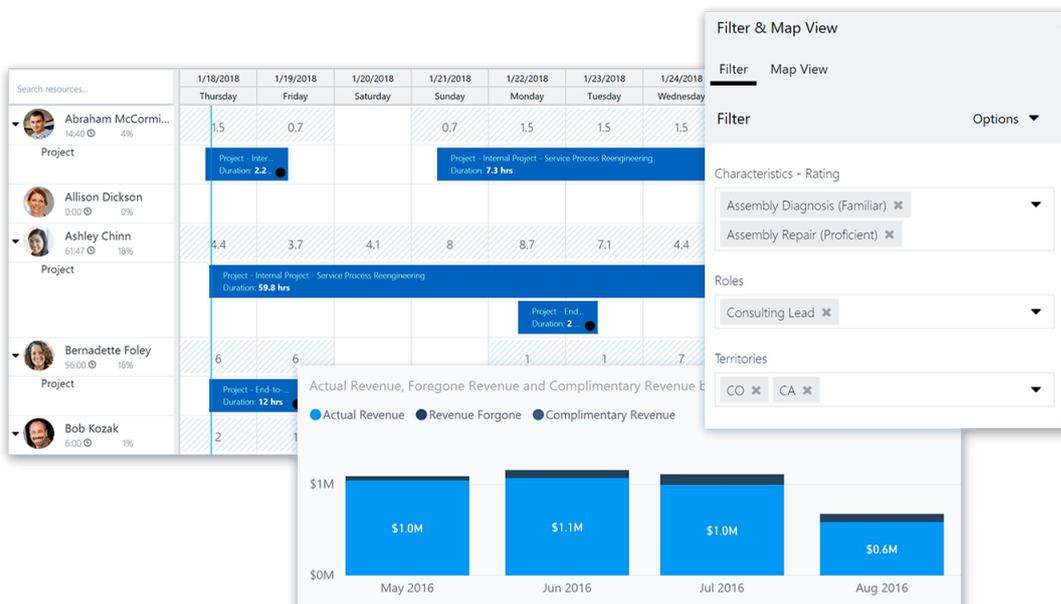
Priorisieren Sie projektbezogene Vertriebschancen über integrierte Daten zur Planung von erfolgreichen Ergebnissen.

### Steigern Sie die Produktivität

Unterstützen Sie Ihren Service-Experten durch intuitive Tools zur Zusammenarbeit.

### Budget einhalten

Erstellen, verwalten und verfolgen Sie Kundenprojekte mithilfe von Arbeitszeitnachweisen mit erweiterten Auftragskalkulations- und Berichtsfunktionen.





# Microsoft Dynamics 365 MARKETING

## Die Transformation Ihrer Marketingprozesse beginnt jetzt

### Leads finden und pflegen

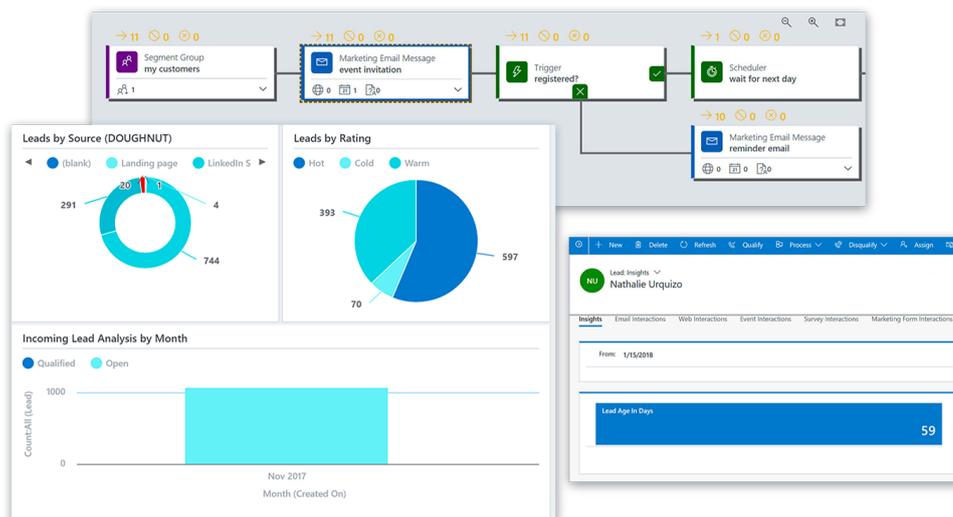
Generieren Sie mehr Leads auf verschiedenen Kanälen, und begeistern Sie potenzielle Kunden mit persönlichen Erlebnissen.

### Marketing und Vertrieb vereinen

Priorisieren Sie Leads, automatisieren Sie die Übergabe, und verfolgen Sie den Fortschritt mit einer gemeinsamen Informationsquelle und vernetzten Prozessen.

### Fundierte Entscheidungen treffen

Verbessern Sie den ROMI mithilfe fundierter Kundeneinblicke und einer engeren Verfolgung der Marketingleistung.



# Microsoft Dynamics 365 TALENT

## Gehen Sie über die traditionelle Personalverwaltung hinaus

### Talentakquise transformieren

Gestalten Sie die Einstellungsverfahren neu, indem Sie Personalvermittler, Manager und Interviewer vernetzen, dass diese besser zusammenarbeiten und die besten Talente anwerben können. Passen Sie die Einstellungsverfahren mit konfigurierbaren Phasen und Aktivitäten an und erstellen Sie problemlos überzeugende Stellenbeschreibungen, die Sie in den Ausschreibungen auf Ihrer Website oder auf Jobvermittlungsportalen veröffentlichen können. Holen Sie in Echtzeit auf Kandidateninformationen aus LinkedIn Recruiter und Attract.

### Kandidatenprofile, -pools und -pipelines vereinheitlichen

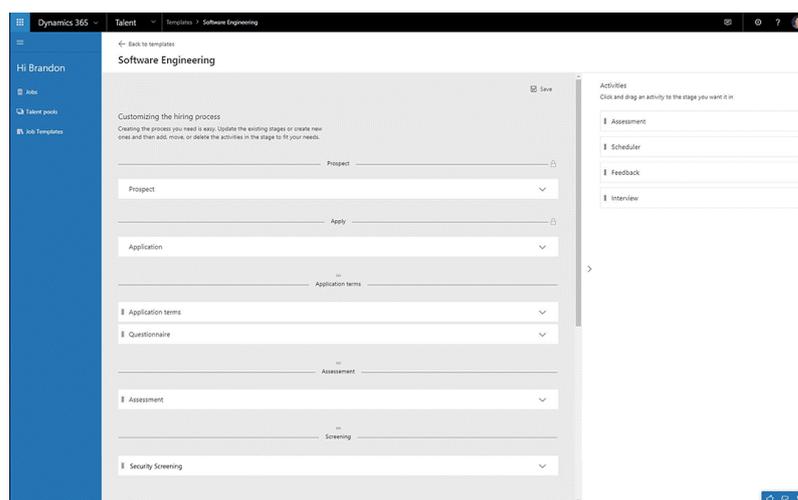
Heben Sie auf einfache Weise Kandidaten hervor, die für Ihr Unternehmen geeignet sind, und verfolgen Sie sie. Überwachen Sie die Einstellungsverfahren und erhalten Sie Einblicke in die Qualifikationen, Kompetenzen und Interviewergebnisse der Kandidaten.

### Verbessern Sie den Bewerbungsprozess

Stellen Sie sicher, dass die Kandidaten wie VIPs behandelt werden. Ein leicht zugängliches Portal bietet Orientierung und Transparenz bei jedem Schritt – von der ersten Kontaktaufnahme über das Vorstellungsgespräch bis hin zum Einstellungstermin und darüber hinaus.

### Entwickeln Sie leistungsstarke Teams

Ermöglichen Sie Ihren Personalvermittlern, Kandidaten schnell anhand von Fähigkeiten, Persönlichkeit und Eignung für das Unternehmen zu prüfen. Die Kandidatenprofile werden mit den Arbeitsplatzanforderungen verglichen, um die geeigneten Bewerber auf sinnvolle Weise hervorzuheben. Ermöglichen Sie es Managern, Teams zusammenzustellen, die Höchstleistungen erbringen. Stellen Sie Echtzeitdaten über ihre Organisation bereit, halten Sie Erfolge fest, identifizieren Sie Probleme und ergreifen Sie Sofortmaßnahmen zur Optimierung der Teamleistung.





## Interviews vereinfachen

Optimieren Sie den gesamten Interviewzyklus und verkürzen Sie die Einstellungszeit. Durch die umfassende Integration in Office 365 können Sie die Interviewplanung für alle Beteiligten automatisieren. Mithilfe der Skype-Integration interviewen Sie Kandidaten weltweit, ohne dass sich dies auf die Einstellungskosten auswirkt.

## Angebotsannahme beschleunigen

Steigern Sie die Genauigkeit und die Geschwindigkeit Ihrer Angebote für ausgewählte Kandidaten mit einer optimierten Angebotsverwaltung. Mithilfe von konfigurierbaren Workflows, Vorlagen und Genehmigungsprozessen können Personalmanager effizient zusammenarbeiten, um attraktive Angebote zu erstellen.

## Compliance und Erweiterbarkeit sicherstellen

Unterstützen Sie Ihr Personalvermittlungsteam und wahren Sie gleichzeitig die Compliance bei den Verfahren. Mithilfe integrierter, von einem Administrator verwalteter Funktionen für Sicherheit, Berichterstellung, Massenverarbeitung und Vorlagen stellen Sie bei Einhaltung aller Compliance-Anforderungen neue Mitarbeiter ein.

## Self-Service und Zusammenarbeit fördern

Ermöglichen Sie es Managern, Änderungen vorzunehmen, ohne dass die Personalverwaltung involviert werden muss. Verringern Sie administrative Aufgaben, um Zeit für strategische Initiativen zu schaffen.

## Mitarbeiterbindung durch Karrieremöglichkeiten verbessern

Ermutigen Sie Mitarbeiter, Ihre Karriere aktiv zu fördern. Dazu stehen universelle Profile für die Präsentation von Fähigkeiten und ein personalisiertes Portal zur Verfügung, in dem Kompetenzen mit Karrierezielen und Karrieremöglichkeiten abgestimmt werden.

The screenshot shows the Dynamics 365 Talent Employee self service portal. The user is Julia Funderburk, a Marketing Executive in Sales & Marketing. The interface is divided into several sections:

- Summary:** Shows 1 Approval, 1 Questionnaire assigned to me, and the Company directory.
- My career information:** Includes Tasks (3 Overdue, 0 due today), Next Registered Course (None scheduled), Certificates (Customer Service Management, expires in 13 days), Performance Goals (4 Not started, 3 On track), and Total Skills (5, last updated 10/2/2015).
- Next Scheduled Review:** Shows an Appraisal interview on 7/12/2018 at 09:29:30 AM.
- Compensation:** Lists Annual salary (210,200 USD) and Last increase amount (9,700.00 USD).
- Attachments:** Shows 1 attachment, most recently updated on 7/12/2018.
- Time Off Balances:** Lists PTO (87.76 hours) and Sick (56.00 hours).
- Additional information:** Includes Payroll (W-4, W-2/14, Pay statements, Benefits), Performance (Performance journal, Send feedback), Social (LinkedIn), Competencies (Courses, Education, Positions of trust, Professional experience), Organization (Job details, Leaned equipment), and Questionnaire.

## Fundierte Entscheidungen auf Grundlage von Analysen treffen

Optimieren Sie die Kosten für Arbeitskräfte, verbessern Sie die Planung und treffen Sie fundiertere und schnellere Entscheidungen dank eingebetteter Analysemöglichkeiten. Erstellen Sie kosteneffiziente Programme, die Sie nachverfolgen und analysieren können.

## Vergütungsverwaltung verbessern

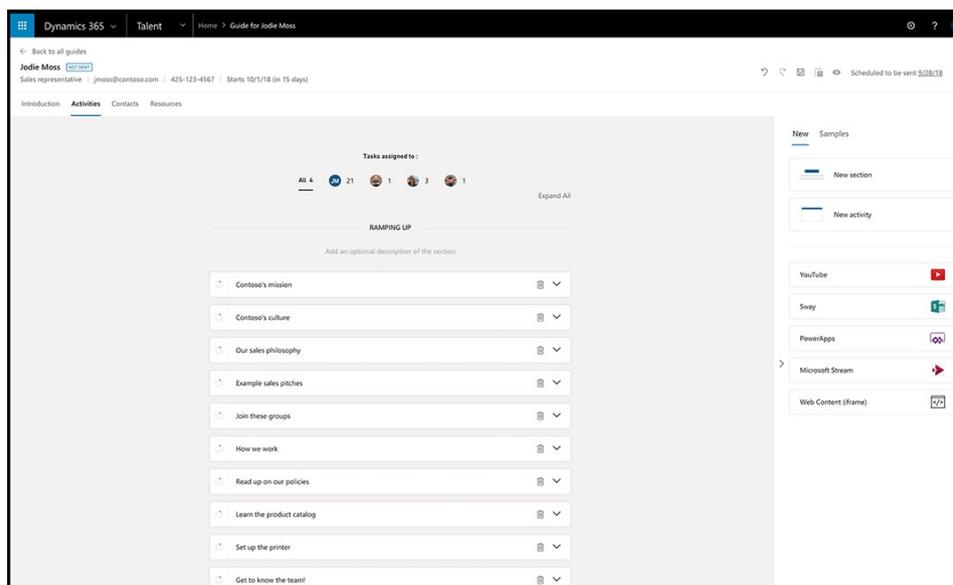
Erstellen Sie sinnvolle Vergütungsempfehlungen auf der Grundlage definierter Richtlinien. Passen Sie die Vergütung individuell oder massenweise an und stellen Sie die Prozessgenauigkeit sicher, indem Sie sie vor Genehmigung und Veröffentlichung in einer Sandbox-Umgebung testen.

## Einfache Urlaubs- und Abwesenheitsmeldung

Definieren Sie Urlaubs- und Abwesenheitsrichtlinien, einschließlich flexibler Daten und übernommener Regeln. Stellen Sie einfache Einträge mit optionaler Kalenderunterstützung bereit. Steigern Sie die Effizienz mit Eintrags- und Genehmigungsdelegation.

## Zusammenarbeit verbessern und Einblicke teilen

Verbessern Sie die Kommunikation, die Zusammenarbeit und das Reaktionsvermögen durch sicheren Zugriff auf Mitarbeiterdaten, einschließlich umfangreicher Dashboards, von jedem Gerät aus.





# Microsoft Dynamics 365 AI

Nutzen Sie Business Intelligence im gesamten Unternehmen mit Daten aus Dynamics 365, externen Quellen und von Microsoft-Datensignalen.

Erhalten Sie relevante Einblicke, die Ihrem Unternehmen dabei helfen, Entscheidungen in allen Arbeitsbereichen zu optimieren.

Profitieren Sie mit Dynamics 365 AI-Anwendungen von Standardeinblicken, die Sie mittels Microsoft Azure anpassen können, um verschiedene Szenarien zu bedienen.

## Dynamics 365 AI for Sales

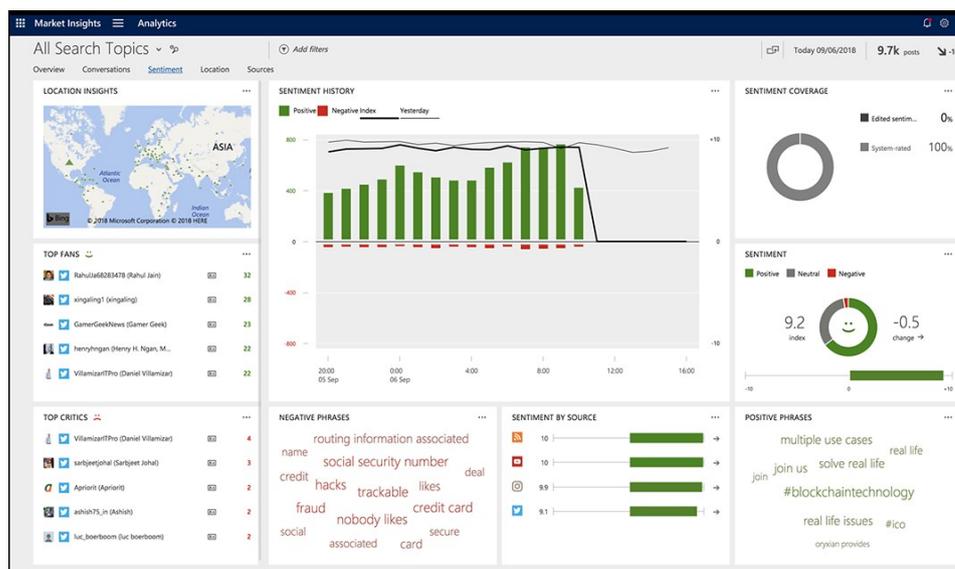
Steigern Sie Ihre Verkäufe und verbessern Sie die Entscheidungsfindung mit Einblicken auf Grundlage von KI und Kundendaten.

## Dynamics 365 AI for Customer Service

Optimieren Sie Ihre Supportabläufe, um eine bessere Kundenserviceerfahrung zu bieten.

## Dynamics 365 AI for Market Insights

Erhalten Sie Informationen über Ihren Kundenstamm, um durch Einblicke in das soziale Medien- und Webverhalten Ihren Mitbewerbern gegenüber Vorteile zu erzielen.





Kontakt:

LeBit Software & Consult GmbH  
Rudower Chaussee 12 B  
12489 Berlin

[www.lebit.net](http://www.lebit.net)

[lebit@lebit.net](mailto:lebit@lebit.net)