

Presseinformation

April 2019

Standard API zur Integration von Salesforce und dem camos CPQ-System

Stuttgart, 26. April 2019 - Der CPQ-Anbieter camos Software und Beratung GmbH und die Management- und Technologieberatung BearingPoint bieten ab sofort eine API zur Integration der camos CPQ-Lösung in Salesforce an. Mit dieser arbeiten beide Systeme bei der Erstellung von umfangreichen Angeboten nahtlos zusammen. camos wird die API in den nächsten Monaten für weitere CRM-Systeme freigeben. „Die gemeinsame Entwicklung der Schnittstelle mit BearingPoint stellt für uns einen weiteren Meilenstein in unserer Partnerschaft und im Ausbau unserer CPQ-Lösung dar. Unsere Kunden profitieren von der umfassenden Erfahrung beider Firmen bei der Digitalisierung des Vertriebsprozesses und der Integration ins Salesforce CRM“, sagt Armin Hespeler, Leiter Vertrieb und Marketing bei camos. „Für BearingPoint ist diese Schnittstelle ein wichtiger Bestandteil beim Ausbau der CPQ Kompetenzen sowie der konsequenten Weiterentwicklung unserer Partnerschaften mit Salesforce und camos“, fügt Alexander Broj, Partner bei BearingPoint, hinzu.

Synergien zwischen CPQ und CRM durch nahtlose Integration

Gerade wenn es um den Vertrieb komplexer und variantenreicher B2B-Produkte geht, sind sowohl CPQ- als auch CRM-Systeme unverzichtbar: In diesem Bereich wird die Kaufentscheidung von mehreren Personen - oftmals im Rahmen eines „Buying-Centers“ - und über einen langen Entscheidungszeitraum getroffen. Um den Überblick im Vertriebsprozess zu behalten, ist eine konsequente und gut strukturierte Dokumentation der ausgetauschten Informationen auf Kontaktebene im CRM-System eine wichtige Voraussetzung.

Gleichzeitig liegt es in der Natur variantenreicher B2B-Produkte, dass sie individuell auf den Kundenbedarf hin konfiguriert werden müssen. Dieser Konfigurationsprozess, das Pricing und die Erzeugung ansprechender Angebotsdokumente kann mit einem CPQ-System optimal abgedeckt werden.

Das volle Potenzial entfaltet sich, wenn die Vorteile von CPQ und CRM gesamtheitlich genutzt werden und beide Welten über einen automatisierten Datenaustausch eng miteinander verbunden sind: In diesem Fall greift das CPQ-System im Rahmen der Produktkonfiguration, des Pricings und der Angebotserstellung auf kundenindividuelle Informationen aus dem CRM-System zurück.

Reduzierter Entwicklungsaufwand

Als „Out-of-the-Box-Lösung“ bietet die standardisierte Schnittstelle camos Connect CRM für Salesforce die Vorteile, dass ein hoher Qualitätsstandard durch zahlreiche Tests sichergestellt ist und die zeitaufwändige, individuelle Entwicklung für die Salesforce-Schnittstelle im Projekt entfällt: Die für den Datenaustausch relevanten Felder können über eine intuitiv bedienbare Mapping-Oberfläche verbunden werden.

Über BearingPoint

BearingPoint ist eine unabhängige Management- und Technologieberatung mit europäischen Wurzeln und globaler Reichweite. Das Unternehmen unterstützt seine Kunden sowohl bei strategischen als auch technologischen Herausforderungen rund um die Transformation ihres Unternehmens. BearingPoint agiert dabei in vier Bereichen: Consulting, Solutions, Business Services und Ventures. **Consulting** umfasst das klassische Beratungsgeschäft; **Solutions** entwickelt eigene Software-Lösungen für die Bereiche Digitale Transformation, Advanced Analytics und regulatorische Anforderungen; **Business Services** bietet Unternehmen Dienstleistungen auf Basis der Software-Lösungen; **Ventures** treibt die Finanzierung und Entwicklung von Start-ups voran. Zu BearingPoints Kunden gehören viele der weltweit führenden Unternehmen und Organisationen. Das globale Netzwerk von BearingPoint mit mehr als 10.000 Mitarbeitern unterstützt Kunden in über 75 Ländern und engagiert sich gemeinsam mit ihnen für einen messbaren und langfristigen Geschäftserfolg.

Weitere Informationen:

Homepage: www.bearingpoint.com

LinkedIn: <http://www.linkedin.com/company/bearingpoint>

Twitter: [@BearingPoint_de](https://twitter.com/BearingPoint_de)

Pressekontakt

Alexander Bock

Manager Communications

Telefon: +49 89 540338029

E-Mail: alexander.bock@bearingpoint.com

Über die camos Software und Beratung GmbH

Die camos Software und Beratung GmbH mit Sitz in Stuttgart entwickelt mit [camos Quotation](#) und [camos Configurator](#) eine der führenden CPQ-Softwarelösungen (Configure Price Quote) für Angebotserstellung und Produktkonfiguration im B2B-Markt. camos ist kompetenter Partner für die individuelle Konzeption, Implementierung, Integration und Einführung von [CPQ-Lösungen](#). [Namhafte Kunden](#) mit technisch komplexen Produkten wie Siemens, KONE, Liebherr oder MAN setzen die Software weltweit sowohl mobil im Außendienst als auch inhouse integriert in CRM- und ERP-Systeme (z.B. Salesforce, SAP ERP) ein. Mit ca. 100.000 Named Usern insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau ist camos in Europa der bedeutendste Anbieter in diesem Segment.

Pressekontakt:

Daniel Kaiser

Marketing Manager

Telefon: +49 711 78066-12

Telefax: +49 711 78066-60

E-Mail: d.kaiser@camos.de

Internet: www.camos.de