



Case Study

Wie **mobile.de** als Deutschlands größte Fahrzeugplattform von einer neuen Call Center Software profitiert



Einführung

Case Study Overview:

Einführung

Key Facts zu mobile.de

Ein ganzheitlicher Technologie-Ansatz im aktiven Outbound-Vertrieb

Die Suche nach der perfekten Call-Center Technologie

Mit Tatkraft zur neuen Contact Center Software

Salesforce CRM-Anbindung und weitere Tools

Überwältigende Ergebnisse in kürzester Zeit

Viele Vorteile dank des Einsatzes innovativer Contact Center Software

Ausgezeichnet innovativ und mehrfach preisgekrönt

Mit Innovationskraft in die Zukunft

Die Entstehung einer vertrauensvollen Partnerschaft

Deutschlands größter Online-Marktplatz für den Gebrauchtwagenhandel mobile.de unterstützt Autohändler beim Verkauf von Fahrzeugen und bietet ihnen verschiedene Aktivitäten auf der Plattform an, um ihren Abverkauf zu steigern.

Um eine Verbesserung der Vertriebsaktivitäten im Outbound zu erzielen, suchte mobile.de nach einer Call Center Software, welche sich flexibel an die Bedürfnisse anpassen kann und eine feine Kampagnenaussteuerung ermöglicht.

Das Unternehmen entschied sich im Herbst 2018 für eine Zusammenarbeit mit SOGEDES und die Implementierung ihrer Omnichannel Contact Center Software mit Dialer-Funktion. Seither konnte mobile.de die Sales-Performance signifikant verbessern und die Händler- und Mitarbeiterzufriedenheit nachhaltig steigern.

Lesen Sie unsere Customer Success Story mit Oliver Göhler, Strategic Sales Analyst bei der mobile.de GmbH, über seine Erfahrungen beim Einsatz der Outbound-Dialer-Lösung im Tagesgeschäft und die Zusammenarbeit mit SOGEDES.

Ø Kundenkontaktrate pro Stunde



Höhere Call-Auslastung durch die gesteigerte Anruhzahl pro Stunde

Verbesserung der Penetrationsrate



Optimierung der Händleranrufe durch ein intelligentes Kampagnenmanagement

Kostenoptimierung



Einsparung von Leerlaufzeiten mithilfe der optimierten Kampagnensteuerung und Nutzung freigewordener Ressourcen zur Telefonie von additiven Inhalten



Key Facts zu mobile.de

3 Fakten über unseren Kunden mobile.de GmbH, die Sie wissen sollten.

Case Study Overview:

Einführung

Key Facts zu mobile.de

Ein ganzheitlicher Technologie-Ansatz im aktiven Outbound-Vertrieb

Die Suche nach der perfekten Call-Center Technologie

Mit Tatkraft zur neuen Contact Center Software

Salesforce CRM-Anbindung und weitere Tools

Überwältigende Ergebnisse in kürzester Zeit

Viele Vorteile dank des Einsatzes innovativer Contact Center Software

Ausgezeichnet innovativ und mehrfach preisgekrönt

Mit Innovationskraft in die Zukunft

Die Entstehung einer vertrauensvollen Partnerschaft

Unternehmen:

Die Nr. 1 Online-Plattform für Fahrzeugliebhaber

mobile.de ist der führende deutsche Marktplatz für den An- und Verkauf von gebrauchten PKW, Motorrädern, LKW, Transportern sowie Wohnmobilen aus zweiter Hand. Als Teil der eBay Classifieds Group bietet mobile.de eine Plattform für professionelle Neu- und Gebrauchtwagenhändler sowie Privatkunden. Das Großunternehmen mit mehr als 270 Mitarbeitern hat seinen Standort in Dreilinden bei Berlin.

Branche:

Plattform-Ökonomie in Perfektion

Der Online-Marktplatz ermöglicht das Aufeinandertreffen von Verkäufern auf rund 16 Millionen monatliche Websitebesucher und kaufbereite Interessenten. Beide Zielgruppen profitieren von einem breiten Angebot an Tools, Zugang zu Datenbanken sowie qualitativ hochwertigen Inhalten. Neben der Bereitstellung von Werbeflächen und der Erhebung von Nutzungsgebühren, stellt mobile.de die Plattform entgeltlich zur Verfügung, damit mobile.de's Händler Ihren potenziellen KäuferInnen auch Finanzierungslösungen und Leasingmöglichkeiten anbieten oder vermitteln können.

Projektumfang:

Neue Call Center Software für den Outbound-Vertrieb

mobile.de profitiert vom Einsatz der Outbound-Dialer Lösung Hermes von SOGEDES. Eine Besonderheit ist die Integration in die Application Delivery- und Streaming-Plattform oneclick™ sowie die Schnittstellenanbindung zu Salesforce. Die Projektumsetzung benötigte 6 Wochen bis zum Go-Live.

Case Study Overview:

Einführung

Key Facts zu mobile.de

Ein ganzheitlicher Technologie-Ansatz im aktiven Outbound-Vertrieb

Die Suche nach der perfekten Call-Center Technologie

Mit Tatkraft zur neuen Contact Center Software

Salesforce CRM-Anbindung und weitere Tools

Überwältigende Ergebnisse in kürzester Zeit

Viele Vorteile dank des Einsatzes innovativer Contact Center Software

Ausgezeichnet innovativ und mehrfach preisgekrönt

Mit Innovationskraft in die Zukunft

Die Entstehung einer vertrauensvollen Partnerschaft

Ein ganzheitlicher Technologie-Ansatz im aktiven Outbound-Vertrieb

Während sich ein internes Sales-Team um die großen und mittelgroßen Fahrzeughändler bei mobile.de kümmert, werden rund 42.000 Autohändler im deutschsprachigen Raum von vier externen Vertriebspartnern dezentral an verschiedenen Standorten betreut.

Strategic Sales Analyst Oliver Göhler von mobile.de erklärt, dass diese Händlergruppe für den aktiven Outbound-Vertrieb sehr interessant sei, sodass ein besonderer Fokus darauf gelegt werde ihre Zufriedenheit nachhaltig zu steigern und ihnen zugleich ein qualitativ hochwertiges Kundenerlebnis zu bieten:

„Um die Aktivitäten der externen Dienstleister und ihrer Call-center-Mitarbeiter effektiv zu steuern, braucht es eine zentrale Plattform, die alle Vertriebs- und Kampagnenergebnisse zuverlässig misst und Daten für die qualitative Auswertung bereitstellt“.

Durch das Hosten der Plattform in einer Private Cloud sollen nicht nur die strengen gesetzlichen sowie internen Regularien zum Datenschutz und -transfer des Mutterkonzerns erfüllt werden. Viel wichtiger ist es die Unternehmensdaten nicht zu verfälschen, wertvolle Kundendaten im gleichen System zu sammeln ohne Informationen zu verlieren und somit auch für die Anbindung der externen Call Center Mitarbeiter eine gute Arbeitsgrundlage zu schaffen.

Case Study Overview:

Einführung

Key Facts zu mobile.de

*Ein ganzheitlicher Technologie-
Ansatz im aktiven Outbound-Vertrieb*

*Die Suche nach der perfekten Call-
Center Technologie*

*Mit Tatkraft zur neuen Contact Center
Software*

*Salesforce CRM-Anbindung und
weitere Tools*

*Überwältigende Ergebnisse in
kürzester Zeit*

*Viele Vorteile dank des Einsatzes
innovativer Contact Center Software*

*Ausgezeichnet innovativ und mehr-
fach preisgekrönt*

Mit Innovationskraft in die Zukunft

*Die Entstehung einer vertrauensvollen
Partnerschaft*

Die Suche nach der perfekten Call Center Technologie

Als mobile.de nach einer Möglichkeit sucht, eingehende Finanzierungsanfragen von Kaufinteressenten auf der Website zu bearbeiten und diese Just-In-Time zurückzurufen, um sie mit dem für sie passenden Händler zu verbinden, stößt die damals eingesetzte Technologie an ihre Grenzen. Sobald ein Interessent seine Daten abgeschickt und einen ersten automatisierten Checkup durchlaufen hat, muss für den Lead ein Datensatz generiert werden, der über eine API an das CRM-System Salesforce gesendet wird. Dies wiederum soll einen Datensatz beim Call Center Mitarbeiter erscheinen lassen, der dann aktiv werden kann. Das Ziel der Kampagne ist herausfordernd und dennoch realistisch: Zwischen dem Klicken auf der Website und einem Anruf beim Kunden sollten weniger als 60 Sekunden vergehen. Ein Ziel, welches sich mit der bis dato eingesetzten Technologie nicht im gewünschten Maße erfolgreich realisieren lässt.

Die Herausforderung bei mobile.de

Die bislang eingesetzte Telefonielösung war recht starr und nicht für die dynamischen Erfordernisse von mobile.de entwickelt. Dies führte dazu, dass die Stellschrauben einzelner Outbound-Kampagnen nicht fein genug angesteuert werden konnten, um die gewünschten Vertriebsaktivitäten durchzuführen. Zudem benötigten die Vertriebsmitarbeiter zu viel Zeit, um erforderliche Informationen aus den umfangreichen Kundendatensätzen des verwendeten CRM-Systems Salesforce herauszusuchen.



Case Study Overview:

Einführung

Key Facts zu mobile.de

Ein ganzheitlicher Technologie-Ansatz im aktiven Outbound-Vertrieb

Die Suche nach der perfekten Call-Center Technologie

*Mit **Tatkraft** zur neuen Contact Center Software*

Salesforce CRM-Anbindung und weitere Tools

Überwältigende Ergebnisse in kürzester Zeit

Viele Vorteile dank des Einsatzes innovativer Contact Center Software

Ausgezeichnet innovativ und mehrfach preisgekrönt

Mit Innovationskraft in die Zukunft

Die Entstehung einer vertrauensvollen Partnerschaft

Mit Tatkraft zur neuen Contact Center Software

Effiziente Kampagnensteuerung mit unserer Outbound Contact Center Software

Als im Herbst 2018 mobile.de auf SOGEDES trifft, liegt die Lösung nahe. Mithilfe der oneclick™ Cloud-Plattform wird Hermes nach innen angebunden und mit einem browserbasierten Zugriff zur Nutzung für die Call Center Mitarbeiter bereitgestellt. Neben der Aufzeichnung der Anrufliste, einer automatisierten Berichterstattung und der bequemen Kontrolle der Anrufqualität, lassen sich alle notwendigen Kunden- und Kampagnendaten zentral bereitstellen und dokumentieren. Doch die Dialer-Lösung kann noch mehr: **Denn auch die Kampagne zur Erschließung von Website-Leads kann mobile.de nun problemlos umsetzen.**

Leistungsstarkes Dialing



Reduzierung von Leerlaufzeiten zwischen den Anrufen ohne Qualitätsverlust

Service-Management in Echtzeit



Flexible Steuerung von Inbound- und Outbound-Kampagnen

Monitoring und Reporting



Intuitive Dashboards mit anpassbaren KPIs zur Überwachung der Performance

Absolute Kundenfokussierung



Speicherung der gesamten Kundenhistorie und 360 °-Auswertung der Customer Journey

Case Study Overview:

Einführung

Key Facts zu mobile.de

*Ein ganzheitlicher Technologie-
Ansatz im aktiven Outbound-Vertrieb*

*Die Suche nach der perfekten Call-
Center Technologie*

*Mit Tatkraft zur neuen Contact Center
Software*

*Salesforce CRM-Anbindung und
weitere Tools*

*Überwältigende Ergebnisse in
kürzester Zeit*

*Viele Vorteile dank des Einsatzes
innovativer Contact Center Software*

*Ausgezeichnet innovativ und mehr-
fach preisgekrönt*

Mit Innovationskraft in die Zukunft

*Die Entstehung einer vertrauensvollen
Partnerschaft*

Salesforce CRM- Anbindung und weitere Tools

Nahtlose Datenkommunikation zwischen Hermes und Salesforce

Entscheidend für die Nutzung der Call Center Lösung ist die Implementierung einer Schnittstelle zum intern verwendeten CRM-System Salesforce, damit die gesammelten Daten in der Kundenhistorie gespeichert und verwaltet werden können.

Dafür wurde eine API angebunden, sodass die Datensätze und Reporting-KPIs aller Kampagnen nahtlos zwischen der Call Center Software und Salesforce kommunizieren können. „Wir haben ein großartiges System implementiert, welches die Dateneinspielung und -rückspielung, also den Transfer von Informationen zwischen Hermes und Salesforce ermöglicht“. Die API erleichtert nicht nur das Arbeiten für das Sales-Team von mobile.de, wie Oliver Göhler erklärt.

„Unsere Salesforce Plattform bei mobile.de liefert einen überwältigenden Umfang an Informationen, welche einen Mitarbeiter schnell überfordern können. Wenn Sie ein guter Sales-Mitarbeiter sind, dann brauchen Sie nur die Informationen, die für den Kunden und das Produkt in dem Moment relevant sind. Da müssen Sie sich nicht durch eine Vielzahl von Instanzen und Objekten in Salesforce durchklicken, sondern alles auf einer Seite übersichtlich im Blick haben.“



Case Study Overview:

Einführung

Key Facts zu mobile.de

Ein ganzheitlicher Technologie-Ansatz im aktiven Outbound-Vertrieb

Die Suche nach der perfekten Call-Center Technologie

Mit Tatkraft zur neuen Contact Center Software

Salesforce CRM-Anbindung und weitere Tools

Überwältigende Ergebnisse in kürzester Zeit

Viele Vorteile dank des Einsatzes innovativer Contact Center Software

Ausgezeichnet innovativ und mehrfach preisgekrönt

Mit Innovationskraft in die Zukunft

Die Entstehung einer vertrauensvollen Partnerschaft

Es ist mobile.de's Leitsatz das Richtige zur richtigen Zeit mit den richtigen Ressourcen zu tun. Somit führt die Salesforce-API zu einem erheblichen Zeit- und Effizienzgewinn für das gesamte Sales-Team, da die Oberfläche der Softwarelösung alle Daten aus Salesforce anzeigt und als Unified Desktop zur Verfügung stellt. Zusätzlich dazu werden sämtliche gewonnenen Informationen aus dem täglichen operativen Geschäft gesammelt und via Schnittstelle an weitere Apps innerhalb der oneclick™ Cloud-Plattform weitergereicht, so dass sich über zusätzliche Systeme ein ganzheitliches Bild des Vertriebsgeschäfts von mobile.de sowohl qualitativ, als auch quantitativ abbilden lässt.

Die Call Software bildet dabei die wichtigste zentrale Datenquelle, um Ableitungen hinsichtlich zukünftiger wegweisender Entscheidungen treffen zu können. Beispiele hierfür sind die Anzeige dynamischer Echtzeitanalysen über alle Unternehmensbereiche bei mobile.de in einem Dashboardtool oder die qualitative Messung und Aufbereitung der Vertriebsgespräche in einem Qualitätsmonitoring-Tool.

Case Study Overview:

Einführung

Key Facts zu mobile.de

Ein ganzheitlicher Technologie-Ansatz im aktiven Outbound-Vertrieb

Die Suche nach der perfekten Call-Center Technologie

Mit Tatkraft zur neuen Contact Center Software

Salesforce CRM-Anbindung und weitere Tools

Überwältigende Ergebnisse in kürzester Zeit

Viele Vorteile dank des Einsatzes innovativer Contact Center Software

Ausgezeichnet innovativ und mehrfach preisgekrönt

Mit Innovationskraft in die Zukunft

Die Entstehung einer vertrauensvollen Partnerschaft

Überwältigende Ergebnisse in kürzester Zeit

Verbesserte Arbeitsbedingungen für die Mitarbeiter

Durch den Unified Desktop profitieren vor allem die Vertriebsmitarbeiter im Tagesgeschäft, vollkommen unabhängig davon, ob sie bei mobile.de oder einem der externen Call Center Dienstleister arbeiten.

„Alles was die Vertriebsmitarbeiter im Tagesgeschäft brauchen ist ein Rechner, eine Maus, zwei Bildschirme, eine Tastatur, ein Headset und ein Internetanschluss“, so Oliver Göhler. „Dann können sie sich hinsetzen und sofort loslegen“.

Da die SOGEDES-Lösung alle notwendigen Kampagneninformationen auf einer Oberfläche zur Verfügung stellt, müssen sich die Mitarbeiter nicht mehr mühselig durch verschiedene Reiter, Programme oder Excel-Tabellen klicken, wodurch sich die Wrap-Up-Time signifikant reduziert. Zudem speichert die Call Center Software die Zwischenstände einer Interaktion automatisiert. Mitarbeiter müssen somit einen Kontakt nicht mehr manuell im CRM-System pflegen, sobald dieser nicht erreicht werden konnte oder der Anschluss besetzt war. Dies führt zu einer Erhöhung der durchschnittlichen Kundenkontaktrate eines Vertriebsmitarbeiters von 0,7 auf 1,6 pro Stunde, wodurch sich der gesamte Händlerdatensatz qualitativ abtelefonieren lässt und zeitgleich durch eine effiziente Datenaufbereitung ausreichend Zeit für eine intensive Gesprächsvor- und -nachbereitung bleibt.

Case Study Overview:

Einführung

Key Facts zu mobile.de

Ein ganzheitlicher Technologie-
Ansatz im aktiven Outbound-Vertrieb

Die Suche nach der perfekten Call-
Center Technologie

Mit Tatkraft zur neuen Contact Center
Software

Salesforce CRM-Anbindung und
weitere Tools

**Überwältigende Ergebnisse in
kürzester Zeit**

Viele Vorteile dank des Einsatzes
innovativer Contact Center Software

Ausgezeichnet innovativ und mehr-
fach preisgekrönt

Mit Innovationskraft in die Zukunft

Die Entstehung einer vertrauensvollen
Partnerschaft

Besseres Serviceerlebnis für Händler

„Unsere Vertriebsplattform macht es für uns, zusammen mit der eingesetzten Call Center Technologie und allen anderen Applikationen, sehr einfach zu schauen was funktioniert und was nicht. So können wir herausfinden, wo sich das Kampagnengeschäft optimieren lässt“, erklärt Oliver Göhler.

Das Software-Konglomerat sei dabei ein sehr erfolgreiches Zusammenspiel von unterschiedlichen Abteilungen und verschiedenen Schnittstellen, was sich positiv auf die Interaktion mit den Händlern auswirke. Mithilfe eines intelligenten Kampagnenmanagements kann die zwischenmenschliche Sensibilität im Verkaufszyklus nachhaltig verbessert werden. Dadurch lässt sich eine persönliche und tiefere Beziehung mit einem Kunden aufbauen und zugleich die Anzahl der Gespräche im Jahresverlauf effektiv senken, sodass diese nicht das Gefühl haben müssen kontinuierlich mit Angeboten penetriert zu werden. Die Ergebnisse eines Kundengesprächs helfen im Anschluss dem Qualitätsmanagement dabei zukünftige Kampagnen zu selektieren und die Coachingeffizienz nachhaltig zu verbessern.

**-Doch mobile.de steht erst am Anfang
der Erfolgsreise. -**



Case Study Overview:

Einführung

Key Facts zu mobile.de

Ein ganzheitlicher Technologie-Ansatz im aktiven Outbound-Vertrieb

Die Suche nach der perfekten Call-Center Technologie

Mit Tatkraft zur neuen Contact Center Software

Salesforce CRM-Anbindung und weitere Tools

Überwältigende Ergebnisse in kürzester Zeit

Viele Vorteile dank des Einsatzes innovativer Contact Center Software

Ausgezeichnet innovativ und mehrfach preisgekrönt

Mit Innovationskraft in die Zukunft

Die Entstehung einer vertrauensvollen Partnerschaft

Viele Vorteile dank des Einsatzes innovativer Contact-Center Software

Als das Team von mobile.de im April 2020 eine Covid-19-Kampagne telefoniert, zeigt sich die Zuverlässigkeit der Call Center Plattform besonders eindrucksvoll und spiegelt sich in starken Ergebnissen wider:

Covid-19-Kampagne aus mo:re Report

Key Performance Indikatoren

Geschlossene Cases:



23.042

Insgesamt kontaktierte Händler



20.177

Reine Gesprächszeit



117.697,45 Minuten
1961,6 Stunden
81,73 Tage

Case Study Overview:

Einführung

Key Facts zu mobile.de

*Ein ganzheitlicher Technologie-
Ansatz im aktiven Outbound-Vertrieb*

*Die Suche nach der perfekten Call-
Center Technologie*

*Mit Tatkraft zur neuen Contact Center
Software*

*Salesforce CRM-Anbindung und
weitere Tools*

*Überwältigende Ergebnisse in
kürzester Zeit*

*Viele Vorteile dank des Einsatzes
innovativer Contact Center Software*

*Ausgezeichnet innovativ und mehr-
fach preisgekrönt*

Mit Innovationskraft in die Zukunft

*Die Entstehung einer vertrauensvollen
Partnerschaft*

Ausgezeichnet innovativ und mehrfach preisge- krönt

Mit den richtigen Technologiepartnern und dem Einsatz der Contact-Center-Software von SOGEDES hat mobile.de ein effizientes Konstrukt kreiert, welches nicht nur von den eigenen Mitarbeitern und Partnern geschätzt wird. Auch von externen Meinungsführern wird die Sales-Plattform aus der Cloud als innovative und smarte Lösung wahrgenommen und ist inzwischen mit mehreren Awards ausgezeichnet worden. Bei allen Nominierungen setzt sich mobile.de in teilweise sehr knappen Entscheidungen gegen namenhafte Konkurrenten durch und kann den Sieg für sich entscheiden.

- *Der Stevie Award in Gold im September 2019, verliehen für den herausragenden Einsatz einer „innovativen technischen Sales-Plattform und Visualisierung“*
- *Der CCV Quality Award vom Call Center Verband Deutschland e. V. (CCV) und der Fachzeitschrift TeleTalk in der Kategorie „IT-Innovation“ für die fortschrittliche Gesamtlösung im Dezember 2019*
- *Im Juli 2020 den CAT-Award in der Kategorie „Digitalisierung“ für Herrn Matthias Schmidt, Head of Sales SME & Strategic Partner bei mobile.de, der als Manager der Lösung für die Umsetzung dieses Digitalisierungsprojektes ausgezeichnet wurde*

Case Study Overview:

Einführung

Key Facts zu mobile.de

*Ein ganzheitlicher Technologie-
Ansatz im aktiven Outbound-Vertrieb*

*Die Suche nach der perfekten Call-
Center Technologie*

*Mit Tatkraft zur neuen Contact Center
Software*

*Salesforce CRM-Anbindung und
weitere Tools*

*Überwältigende Ergebnisse in
kürzester Zeit*

*Viele Vorteile dank des Einsatzes
innovativer Contact Center Software*

*Ausgezeichnet innovativ und mehr-
fach preisgekrönt*

Mit Innovationskraft in die Zukunft

*Die Entstehung einer vertrauensvollen
Partnerschaft*

Mit Innovationskraft in die Zukunft

Die zentrale Sales-Plattform ist nicht nur beim Gewinnen von Preisen hilfreich, sondern hilft mobile.de langfristig einen entscheidenden Vorsprung gegenüber ihren Wettbewerbern zu sichern. Doch die Reise ist noch nicht zu Ende, weshalb schon an der Umsetzung neuer Features gearbeitet wird. So werden schon bald eine Preiskalkulation sowie ein Kunden-Scoring verfügbar sein, die eine noch präzisere Beratung und Betreuung des Händlers ermöglicht.

„Wir glauben, dass wir ein sehr spezieller Kunde sind, weil wir besondere Anforderungen haben. Aber wir fühlen uns bei SOGEDES als A++ Kunde wohl, weil unsere Anforderungen und Wünsche wahrgenommen werden. Das ist das Entscheidende.“

Oliver Göhler -Strategic Sales Analyst bei mobile.de GmbH-



Case Study Overview:

Einführung

Key Facts zu mobile.de

Ein ganzheitlicher Technologie-Ansatz im aktiven Outbound-Vertrieb

Die Suche nach der perfekten Call-Center Technologie

Mit Tatkraft zur neuen Contact Center Software

Salesforce CRM-Anbindung und weitere Tools

Überwältigende Ergebnisse in kürzester Zeit

Viele Vorteile dank des Einsatzes innovativer Contact Center Software

Ausgezeichnet innovativ und mehrfach preisgekrönt

Mit Innovationskraft in die Zukunft

Die Entstehung einer vertrauensvollen Partnerschaft

Die Entstehung einer vertrauensvollen Partnerschaft

Wir sind uns sicher, dass diese eindrucksvolle Innovationskraft es dem Sales-Team rund um Oliver Göhler und Matthias Schmidt ermöglichen wird, die Marktführerschaft weiter auszubauen und weiterhin einen exzellenten Service für die Fahrzeughändler zu ermöglichen. Umso mehr freuen wir uns über eine gelungene technologische Umsetzung und auch weiterhin eine sehr gute Zusammenarbeit bei der Weiterentwicklung des Systems mit unserem Kunden mobile.de GmbH.

Sind Sie auf der Suche nach einem zuverlässigen Partner, der Ihre Contact Center Technologie modernisiert?

Lernen Sie uns kennen!

KONTAKT

SOGEDES GmbH
Havellandstraße 14
D-68309 Mannheim
Tel: + 49 621 92108 300
E-Mail: systems@sogedes.com
sogedes.com

SOGEDES.DIGITAL AG
Industriestrasse 28
CH-9100 Herisau
Tel: +41 71 575 7660
E-Mail: digital@sogedes.com
sogedes.com

 www.twitter.com/sogedes

 www.facebook.com/sogedes