



THOMSON REUTERS

“ Die Entscheidung für Enablement von CallidusCloud hat es Thomson Reuters ermöglicht, mit unserer weltweiten Sales Enablement-Initiative einen Quantensprung nach vorne zu machen. ”

Thomson Reuters

Thomson Reuters ist die weltweit führende Quelle intelligenter Informationen für Unternehmen und Experten. Sie kombinieren Branchenexpertise mit innovativer Technologie und liefern mit der Nachrichtenorganisation im Rücken, die weltweit am meisten Vertrauen genießt, so wesentliche Informationen an führende Entscheidungsträger der Bereiche Finanzen, Recht, Steuern und Buchhaltung, Gesundheitswesen, Forschung und Medienmärkte. Thomson Reuter betreibt seinen Hauptsitz in New York und große Büros in London und Eagan, Minnesota. Sie beschäftigen 55.000 Mitarbeiter und operieren in über 100 Ländern. Thomson Reuters-Aktien sind an den Börsen von Toronto und New York gelistet.

Kundenmeinung:

„Die Entscheidung für Enablement von CallidusCloud hat es Thomson Reuters ermöglicht, mit unserer weltweiten Sales Enablement-Initiative einen Quantensprung nach vorne zu machen. Vor dem Einsatz von Enablement verließ sich Thomson Reuters auf ein veraltetes, internes Tool, das nicht nur funktionell eingeschränkt, sondern auch schwierig zu verwenden und teuer in der Verwaltung war. Mit Enablement sind diese Probleme über Nacht verschwunden. Eigentümer von Inhalten und Experten können nun ihre Unterlagen und Vertriebstools leicht selbst veröffentlichen und Endbenutzer verfügen über eine simple, effektive Methode, diese Objekte über die Sales Advisor-Funktionalität von Enablement zu finden und zu nutzen. Darüber hinaus haben wir nun Zugang zu vollständigen Analyseinformationen darüber, was die Vertreter tatsächlich verwenden. Das wiederum ist für unsere Marketingteams von unschätzbarem Wert.“

Momentaufnahme:

Die Sales Enablement Plattform Enablement wurde vom Management anerkannt und ausgezeichnet und liefert unter dem Namen SalesPro eine einzige Quelle für aktuelle Produktinformationen über Schlüsselabteilungen von Thomson Reuters hinweg. Mit SalesPro kann die globale Sales Force über 2.600 der aktuellsten Inhalte, Informationen zu Produkten und Produkteinführungen, Coachingseiten, Preisgebungstools sowie Pflichtlektüre zu Compliance und Schulungsinformationen von einem einzigen Standort aus finden, verwenden, liefern und nachverfolgen.



Herausforderung	Lösung	Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"> • Ersetzen der veralteten Anwendung mit einem Tool, das leicht zu verwalten ist, mehr Funktionalität bietet und die Gesamtkosten senkt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Die Sales Enablement-Lösung Enablement wird als SaaS-Lösung angeboten und reduziert den Verwaltungsaufwand durch einfaches Laden und Markieren neuer und bestehender Inhalte durch den eingebauten Workflow. 	<ul style="list-style-type: none"> • Administratoren und Veröffentlicher von Inhalten bei Thomson Reuters berichten, dass Enablement bei gleichzeitig stark erweiterter Funktionalität beträchtliche Effizienzsteigerungen beim Inhaltsmanagement und der Lieferung, bei Workflows und auch Genehmigungen ermöglicht hat.
<ul style="list-style-type: none"> • Leitende Angestellte machten die gesteigerte Vertriebsproduktivität zu einer „Top 3“-Geschäftspriorität für Thomson Reuters 	<ul style="list-style-type: none"> • Enablement-Benutzer können Inhalte und Tools leicht finden, zusammenstellen, personalisieren und liefern und somit ihre Vertriebseffizienz positiv beeinflussen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Endbenutzer berichten, dass sie weniger Zeit mit der Suche nach den Informationen verschwenden, die ihre Verkaufsgespräche und Ergebnisse steigern und loben außerdem die Tatsache, dass die Materialien in Enablement stets hochaktuell und relevant sind.
<ul style="list-style-type: none"> • Bereitstellung von Kapitalrendite innerhalb von 60 Tagen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Enablement ist als On Demand-Lösung erhältlich und kann phasenbasiert eingeführt werden, während es ihren Vertriebs- und Geschäftsprozessen angepasst wird. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bei Thomson Reuters wurde die Einführung in zwei Phasen durchgeführt, mehr als 750 Benutzer hatten mit der bestehenden Netzwerk-Login-Routine innerhalb von 60 Tagen nach Projektbeginn Zugang zu 2.000 Inhaltsobjekten und Tools.
<ul style="list-style-type: none"> • Keine Analysen oder Feedback für Ersteller von Inhalten und Systemadministratoren. 	<ul style="list-style-type: none"> • Enablements integrierte Analysen bieten Metriken in Echtzeit und Feedback für Eigentümer von Inhalten, damit die für die Erstellung von Inhalten Verantwortlichen verstehen können, was am häufigsten verwendet wird und gleichzeitig über die Option verfügen, Feedback von Endbenutzern direkt aus dem Arbeitsalltag zu ermöglichen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Thomson Reuters hat aufgrund dieser Metriken ein besseres Verständnis davon, wo Investitionen hinsichtlich Inhaltserstellung und -verwaltung getätigt werden müssen.



Über Enablement von CallidusCloud

Enablement ist die branchenweit modernste und dennoch erschwinglichste gehostete Vertriebs-Kollaborationsplattform.

Um weitere Informationen zu erhalten, besuchen Sie bitte:

<http://www.calliduscloud.com/products/enablement>

Oder rufen Sie uns an: **+49 69 7593 8421**.

