



XFT. Experten für Information.

**XFT GmbH** · SAP Partner-Port  
Altrottstr. 31 · 69190 Walldorf

☎ +49 6227 54555-0

✉ +49 6227 54555-44

hello@xft.com

www.xft.com

Factsheet

# XFT Sales Manager

[www.xft.com/produkt/xft-sales-manager](http://www.xft.com/produkt/xft-sales-manager)



**SAP® Certified**  
Powered by SAP NetWeaver®

**SAP® Certified**  
Integration with SAP S/4HANA®



# Über XFT Sales Manager

## Vertrieb digitalisieren und Umsatz steigern

Wie effektiv ist eigentlich Ihr Vertrieb? In vielen Unternehmen jedenfalls längst nicht so effektiv, wie er sein könnte. Denn wichtige Informationen bleiben oft undokumentiert in den Köpfen einzelner Leistungsträger. Das macht Teamwork schwer bis unmöglich.

Mit XFT Sales Manager steuern Sie Ihre SAP-Vertriebsprozesse ganzheitlich. Jede Aktivität – vom Kundengespräch über den Auftrag bis hin zur Lieferung und Rechnungsstellung – wird in der Aktenlösung zentral erfasst und ist auf einen Blick ersichtlich. Ihre Vertriebsexperten wissen dank Kundenakte immer genau über jeden Kunden Bescheid, kennen Wünsche und Vereinbarungen und machen aus Einmalkäufern langfristige, verlässliche Bestandskunden.

## Die Funktionen im Überblick

### Vertriebsvorgang

- Anlage eines Vertriebsvorgangs im SAP-System mit Bezug zu einem Kunden, auch ohne formales Angebot oder Auftrag. Frühzeitiges Erfassen wichtiger Informationen, Dokumente und Schriftverkehr.
- Klassifikation der Dokumente mit geeigneten Dokumentarten, um später eine einfachere Suche zu ermöglichen. Dokumentarten können sein: Spezifikationen, Vereinbarungen zu Sonderkonditionen, Terminzusagen, Qualitätszertifikate, Lasten- und Pflichtenhefte, ...
- Hinterlegen wichtiger Termine, Besprechungen oder Meilensteine, z.B. Besprechungen mit dem Kunden oder Vorstellung eines Angebots.
- Hinterlegen von Notizen und Bearbeitungsvermerken zum Vertriebsvorgang, zu Dokumenten, Terminen usw.
- Zuordnung eines existierenden SAP Angebots oder Auftrags, bzw. Anlage eines neuen Belegs direkt aus dem Vorgang.
- Verfolgung des Vorgangstatus von der Anbahnungsphase über Angebot und Auftrag, der Lieferung bis zur Rechnung.
- Absprung zu weiteren Akten, die mit dem Vertriebsvorgang in Beziehung stehen: Kundenakten, Auftragsakten, Angebotsakten, ...

### Kundenakte

- Zentrale Ablage von Unterlagen und Korrespondenz, die für alle Vertriebsvorgänge zu einem Kunden relevant sind, z.B. auftragsübergreifende Verträge und Konditionen.



- Absprung in den Kundenstamm und in das Kundenstammblatt.
- Absprung in laufende Vertriebsvorgänge zu dem Kunden.

## Angebots- und Auftragsakte

- Ablage größerer Mengen an schriftlichen Unterlagen zu einem einzelnen Angebot bzw. Auftrag.
- Zentrale Stelle, z.B. für präzise Spezifikation der Anforderungen oder für technische und kaufmännische Prüfungen des Angebots vor der Abgabe.
- Verknüpfung mit dem Vertriebsvorgang.

## Cockpit für Vertriebsvorgänge

- Suche nach Vertriebsvorgängen, Kundenakten, Angebots- und Auftragsakten, mit Absprung zur Ansicht oder Bearbeitung.
- Pflege von Favoriten (Vorgänge, die man aktuell intensiv bearbeitet).
- Absprung in zuletzt bearbeitete Akten über eine Zugriffshistorie.

## Freigabeprozesse

- Anstoß von Angebotsfreigaben und Auftragsbestätigungen aus dem Vertriebsvorgang und den Verkaufsbelegakten.
- Automatische Bearbeiter Findung beim Start eines Freigabeumlaufs anhand der relevanten Belegdaten (Vertriebsbereich, Belegart, Nettowert...).
- Anzeige des Freigabestatus und des gesamten Umlaufs aus den Akten.
- Freigaben schreiben den Status der SAP Verkaufsbelege fort.
- Freigabeentscheidung kann auf einer SAPUI5-Oberfläche erfolgen.

## Integration in SAP ERP und die XFT-Produktlandschaft

- Absprung zum SAP Beleg Angebot oder Auftrag, oder Anzeige der Details aus der Aktensicht.
- Synchronisierte Darstellung der Beleg-Positionen in den Akten.
- Synchronisierte Ablage der Dokumente zum Beleg in den Akten.
- Automatische Aktualisierung und Visualisierung des Belegflusses in den Akten, inklusive Anlagen.
- Asynchrones Hochladen von Dokumenten ins SAP-System durch den Upload Manager, z.B. um einmal pro Woche Aktivitäten zu dokumentieren und Unterlagen zentral abzulegen.
- Anlegen eines Angebotsschreiben in MS Word, das mit Daten aus dem SAP Beleg mithilfe des XFT Document Composers befüllt wird.
- Anbindung vorgelagerter CRM Systeme ist möglich zur Integration weiterer Informationen.



- Erweiterung des Cockpits um Service-Vorgänge ist möglich.

Sie möchten mehr erfahren oder XFT Sales Manager live kennenlernen? Kein Problem! Sprechen Sie uns an!



 +49 6227 54 555-0

 [vertrieb@xft.com](mailto:vertrieb@xft.com)

© Copyright XFT GmbH, 2002-2019. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch die XFT GmbH nicht gestattet. Dies ist unabhängig vom Zweck der Nutzung. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Die in dieser Präsentation vorgestellten Konzepte, grafischen Gestaltungen und Texte sind geistiges Eigentum der XFT GmbH bzw. der beteiligten Unternehmen und sind urheber- sowie nutzungsrechtlich geschützt. Alle Rechte liegen bei der XFT GmbH sowie den beteiligten Unternehmen.

**Haftungsausschluss.**

Es ist unmöglich in einer Publikation Fehlerfreiheit zu garantieren. Daher behält sich XFT das Recht vor, Publikation und die in ihr enthaltene Information ohne vorherige Ankündigung zu ändern. Die Haftung für Korrektheit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Information ist ausgeschlossen.

**Eingetragene Warenzeichen.**

SAP, ABAP, SAPHIRE, SAP ArchiveLink, SAP NetWeaver, SAP Business Suite, SAP ERP, SAP ERP Corporate Services, SAP Fiori, SAP HANA, SAP S/4HANA, SAP SuccessFactors, SAP Solution Manager, SAP NetWeaver Portal sind eingetragene Warenzeichen der SAP SE & Co. KG in Deutschland und in verschiedenen anderen Ländern.

Microsoft, Windows, Outlook, Excel, Word, PowerPoint und SQL Server sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation.

Adobe, das Adobe Logo, Acrobat, PostScript und Reader sind Marken oder eingetragene Marken von Adobe Systems Inc. in den USA und/oder anderen Ländern.

XFT Task Manager, XFT Compliance Cycle, XFT Queue Manager, XFT Document Composer, XFT Document Connector, XFT Personnel File, XFT Personnel Manager, XFT Zeugnismanager, XFT Contract Manager, XFT Purchase Manager, XFT Confirmation Manager, XFT Invoice Manager, XFT Sales Manager, XFT Project File, XFT PPAP File, XFT SOP Manager, XFT Material Creation sind Warenzeichen und Produktnamen der XFT GmbH in Deutschland und/oder in anderen Ländern.

Falls nicht abweichend ausgewiesen, sind alle Warenzeichen, die in dieser Publikation verwendet werden, geschützt. Dies gilt auch für Unternehmenslogo und andere Produktnamen.