



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**  
Integration with RISE with SAP S/4HANA Cloud



# 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 Kundenstammbblatt.



- 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

- 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 die XFT-Produktlandschaft

- Automatisiertes Anlegen eines Angebotsschreibens aus SAP-Daten mithilfe des XFT Document Composers.
- Anzeige in der Akte von Belegfreigaben, die mit dem XFT Compliance Cycle für Verkaufsbeleg gestartet wurden.
- Erweiterung des Cockpits mit Anbindung zum XFT Machine File ist möglich.

## Integration in SAP-ERP

- 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.
- Anbindung vorgelagerter CRM Systeme ist möglich zur Integration weiterer Informationen.

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, 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, Publikationen und die in ihnen enthaltene Informationen ohne vorherige Ankündigung zu ändern. Die Haftung für Korrektheit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Informationen ist ausgeschlossen. Die Informationen in dieser Publikation sind vertraulich und stehen im geistigen Eigentum der XFT und dürfen ohne ihre Zustimmung nicht Dritten mitgeteilt werden. XFT steht in keinerlei Verpflichtung, in dieser Publikation vorgestellte Geschäftsmaßnahmen zu implementieren oder Funktionen zu entwickeln und zu veröffentlichen. Die Informationen in dieser Publikation stellen keine Verpflichtung dar und aus ihnen ergibt sich auch keinerlei Verpflichtung der XFT. Diese Publikation dient lediglich informellen Zwecken und ist kein Bestandteil eines bestehenden oder erst noch zu entstehenden Vertrages.

#### 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 4S4, XFT Task Manager, XFT Compliance Cycle 4S4, XFT Compliance Cycle, XFT Queue Manager 4S4, XFT Queue Manager, XFT Document Composer 4S4, XFT Document Composer, XFT Document Connector 4S4, XFT Document Connector, XFT Personnel File 4S4, XFT Personnel File, XFT Personnel Manager 4S4, XFT Personnel Manager, XFT Zeugnismanager 4S4, XFT Zeugnismanager, XFT Contract Manager 4S4, XFT Contract Manager, XFT Purchase Manager 4S4, XFT Purchase Manager, XFT Confirmation Manager 4S4, XFT Confirmation Manager, XFT Invoice Manager 4S4, XFT Invoice Manager, XFT Billing Manager 4S4, XFT Billing Manager, XFT Sales Manager 4S4, XFT Sales Manager, XFT Project File 4S4, XFT Project File, XFT PPAP File 4S4, XFT PPAP File, XFT Change Manager 4S4, XFT Change Manager, XFT Machine File 4S4, XFT Machine File, XFT Sales Document Cycle 4S4, XFT Sales Document Cycle, XFT Material Creation 4S4, 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 Unternehmenslogos und andere Produktnamen.

© Copyright XFT GmbH, Version 05/2024-2026