

# Brevo kann auch Sales: Brevo erweitert seine Plattform um vier neue Sales-Funktionen

*Von der Lead-Erfassung über Terminplanung und Telefonbesprechung bis hin zur Bezahlung: Sales, Meetings, Phone und Payments machen nicht nur Prozesse in der Sales-Abteilung effizienter, sondern verbessern auch das Einkaufserlebnis und die Kundenbindung*

**Berlin, 06. September 2023** – Brevo stellt heute vier neue Funktionen für seine CRM-Suite (Customer Relationship Management) vor: die Pro-Version seiner Sales-Plattform, Meetings, Phone und Payments. Damit reagiert der führende Anbieter von CRM-Lösungen auf eine der größten Herausforderungen für Unternehmen: Kund:innen wünschen sich unkomplizierte Kaufprozesse und Interaktionen auf Augenhöhe.

Je reibungsloser das Shopping-Erlebnis, desto kaufbereiter sind Verbraucher:innen: Bei [73 Prozent von ihnen](#) hat die Qualität von Serviceleistung und Einkaufserfahrung einen großen Einfluss auf die Kaufentscheidung. Deshalb müssen Unternehmen gerade in diesen Aspekten auf ganzer Linie überzeugen – nicht zuletzt, um sich auf dem wettbewerbsstarken Markt hervorzuheben. Das ist allerdings nur dann möglich, wenn sie jede Phase der Customer Journey transparent einsehen können. Fehlen diese Informationen den Unternehmen, kann das nicht nur zu geschäftsbezogenen Fehlentscheidungen führen. Einkaufsprozesse werden unnötig in die Länge gezogen und verkompliziert; Interaktionen und Beziehungen mit Kund:innen fühlen sich einfach nicht authentisch an.

Diese Herausforderung gehört nun der Vergangenheit an. Mit den neuen DSGVO-konformen Erweiterungen bietet Brevo vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen einen kosteneffizienten und simplen Weg, ihre Sales-Aktivitäten und folglich auch Kundenbeziehungen auf ein ganz neues Level zu heben.

- **[Sales Plattform](#)**: Dank Lead Tracking und Scoring, gemeinsamen Postfach, automatischer Follow-up-Erinnerung sowie detailliertem Reporting sorgt diese dafür, dass das Sales Team immer auf dem Laufenden bleibt. Damit steht sowohl dem Management mehrerer Sales Pipelines als auch dem Unternehmenswachstum nichts mehr im Weg.
- **[Meetings](#)**: Die Koordination von Sales Meetings war noch nie so einfach! Dafür besuchen Kund:innen eine individuelle Meetings-Buchungsseite, wo sie ganz einfach einen passenden Termin mit Ansprechpartner:innen reservieren können. Videocalls sind entweder über die Brevo-Plattform selbst oder über Google Meet- und Zoom-Integrationen möglich.
- **[Phone](#)**: Mit der Cloud-basierten Lösung erhalten Unternehmen ihre ganz persönliche Rufnummer mit Ortsvorwahl, mit der sie ihre Kund:innen von ihrem Handy oder PC aus anrufen können. Darüber hinaus können Verantwortliche ihre Anrufstatistik einsehen, Anrufe aufzeichnen sowie wichtige Anrufe und Voicemails verschriftlichen – all das verfügbar über ein einziges Tool und integriert in das CRM.
- **[Payments](#)**: Hiermit wird der gesamte Sales-Prozess abgerundet. Das Tool erstellt einen Link, den Unternehmen ihren Kund:innen auf direktem Weg via SMS, E-Mail, WhatsApp, über die Website oder die sozialen Medien zusenden können. Mit einem Klick können diese dann die Zahlung einleiten – fertig.

Sales, Meetings und Phone sind ab sofort weltweit verfügbar. Payments ist zunächst nur in Frankreich erhältlich – der Roll-out in weiteren Ländern (inkl. Deutschland) ist in Planung.

„Schluss mit unnötig komplizierten Prozessen: Verbraucher:innen gehen heutzutage mit einer bestimmten Erwartungshaltung an ihren Einkauf. Sie legen Wert auf Services und Interaktionen, die auf sie persönlich zugeschnitten sind. Und: Der Ablauf soll so simpel und bequem wie möglich sein“, sagt Maximilian Modl, CEO von Brevo Deutschland (ehemals Sendinblue). „Auch Unternehmen wollen mehr mit ihrer CRM-Lösung machen: Sie erwarten, dass Vertrieb, Meetings, Telefonie und Zahlungen

an einem Ort gebündelt sind. Für viele Unternehmen stellt dies allerdings eine Herausforderung dar, was sich unmittelbar auf ihr Wachstum und ihren Erfolg auswirkt. Für sie haben die DSGVO-konformen Neuerungen unserer CRM-Suite einiges in petto: die vollständige Übersicht und Kontrolle über ihre Kundendaten, ein direkter Kundenaustausch, eine personalisierte Käuferfahrung und ein klarer Vorteil gegenüber dem Wettbewerb.“

Dank nutzerfreundlichem Interface, detaillierten Reportings und Drag-and-Drop-Editor macht die CRM-Suite von Brevo Sales- und Marketing-Lösungen für jeden zugänglich – ganz unabhängig vom technischen Verständnis. Das flexible Preismodell unterstützt das Wachstum von Unternehmen durch und durch: Kund:innen erhalten umfangreichen Zugang zu Sales- und Automatisierungs-Tools, ohne eine maximale Kontaktanzahl oder zusätzliche Kosten befürchten zu müssen. Brevo bietet zudem seinen Kundenservice in sechs Sprachen an. Kund:innen können diesen rund um die Uhr sowohl über die Website und Social-Media-Kanäle als auch per E-Mail erreichen. [Brevo Business](#) Kund:innen können zusätzlich den Telefon-Support kontaktieren. [BrevoPlus](#) steht zudem Kund:innen aus größeren Unternehmen zur Verfügung und bietet individuellen Support durch Customer Success Manager an.

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

###

## Über Brevo

Brevo, ehemals Sendinblue, ist die führende CRM-Suite, die es Unternehmen ermöglicht, effektive Kundenbeziehungen aufzubauen und zu skalieren. Mit Brevo haben Unternehmen eine benutzerfreundliche Plattform, auf der sie die gesamte Customer Journey verfolgen können. Intuitive Marketing- und Vertriebstools zur Automatisierung von Sales- und Marketing-Aktivitäten sowie zur Erstellung von Marketing-Kampagnen via E-Mail, SMS, WhatsApp und Chat unterstützen sie dabei, ihr Geschäft zu erweitern. Mehr als 500.000 Unternehmen in 180 Ländern, darunter eBay, Michelin, Doctolib und Louis Vuitton, vertrauen auf Brevos vielfältiges Angebotsportfolio. Die zuverlässige Technologie und über 75 Integrationen ermöglichen es Unternehmen, unvergleichliche Kundenerlebnisse zu bieten, Kosten zu senken und den Umsatz in einer einzigen CRM-Suite zu steigern. Im Januar 2023 erreichte Brevo den begehrten Centaur-Status mit einem jährlichen Umsatz von 100 Millionen US-Dollar und beschäftigt weltweit mehr als 800 Mitarbeitende. Der Hauptsitz von Brevo befindet sich in Paris, das deutsche Geschäft wird von Maximilian Modl aus Berlin geleitet. Weitere Informationen finden sich auf [www.brevo.com/de](http://www.brevo.com/de).