2011-05-18

Vendator förlänger sitt service- och driftavtal med 36 månader

Avtalet avser service och drift av Loxysoft Inbound Sales och Loxysoft Outbound Sales. Samtidigt utökar Vendator befintliga licenser med stöd för Loxysoft Inbound Sales. Loxysoft Outbound Sales är ett system för utgående samtalstrafik där det är enkelt att genomföra försäljningskampanjer, intervjuer och mötesbokningar. Loxysoft Inbound Sales möjliggör hantering av inkommande samtal. Inbound Sales använder samma enkla användargränssnitt som Outbound Sales med samma möjligheter till skräddarsydda anpassningar.Möjligheten att kombinera Inbound och Outbound Sales med så kallad Call Blending  medför stora effektivitetsvinster då ett team kan arbeta simultant med inkommande och utgående samtal.

Vendator startade 1988 och har över 800 anställda. Deras största kontor finns i Stockholm och de har även contact center i Hofors och Härnösand.

– *Vendator fortsätter att använda Loxysoft Sales för det är det system på marknaden som bemöter våra kunders allt mer komplexa behov allra bäst. Dessutom är Loxysoft proaktiva och har förståelse att kunna lyssna på sina kunder för att ligga i framkant när det gäller utveckling av ett effektivt TM verkyg*, säger Mathias Björlin, IT Chef på Vendator.

Avtalet innefattar även 36 månaders hyra av 50 licenser till Loxysofts nästa produkt som just nu är under utveckling. Det nya systemet riktar sig dels till contact center som arbetar med Sales Process Outsourcing (SPO), men även till en för Loxysoft delvis ny marknad.

– *De flesta företag med en säljorganisation eller någon form av aktiv kundvård använder sig av traditionella CRM-system,* berättar Jesper Gran, Produktchef på Loxysoft, *men det är sällan speciellt effektivt. Säljare och kundansvariga lägger mer tid på att öppna, titta på och stänga kundkort än att faktiskt ha kontakt med kunden. Nu tar vi våra bästa erfarenheter från den högproduktiva contactcenterbranschen och utvecklar ett system som ger vanliga företag samma effektivitet.*

Det nya systemet prioriterar och tilldelar användaren de uppgifter som är viktigast att genomföra just, baserat på i förhand uppsatta regler. Uppgifterna är strukturerade i så kallade säljflöden, där resultatet en uppgift leder till nästa steg i flödet. Den första kommersiella versionen släpps till hösten 2011.

Om Loxysoft AB

Loxysoft AB utvecklar datorbaserade lösningar som effektiviserar företags telefonisystem genom att integrera dessa med datorsystem. Denna nisch brukar kallas för CTI – Computer Telephony Integration, eller CT – Computer Telephony.

Loxysoft AB har sedan starten 2001 vuxit till Sveriges ledande leverantör av callcenterapplikationer. Som årets gasellföretag 2008 och med en 62:a plats på FAST 500 med en tillväxt på 2367 procent är Loxysoft AB ett av Europas snabbast växande företag inom media, telekom och teknologi.

Loxysoft AB har sitt kontor på Frösön i Jämtlands län. Med siktet inställd på Europa ser vi fram emot nästa steg i företagets utveckling.

Kontakt:

Tobias Sjölander

tobias.sjolander@loxysoft.se

070-660 54 23

Om Vendator

Vendator hjälper företag att öka volym, vinst och värde i säljarbetet. Vi levererar säljkonsultation, säljutbildning, telemarketing och field marketing till stora företag med starka varumärken. Vi erbjuder även Sales Outsourcing där vi tar ett långsiktigt ansvar för hela säljarbetet för ett eller flera kundsegment.

Vendator startades 1988 och är idag ca 750 anställda och omsätter knappt 170 mkr. Vi finns representerade i Stockholm, Hofors, Härnösand och Malmö. Vendator är medlem i Sveriges Callcenter Förening och Vendatoraktien handlas på Aktietorget.

Kontakt

Mathias Björlin

mathias.bjorlin@vendator.se

070-885 85 81