

cobra – Software für CRM und Kontaktmanagement

**Pressemitteilung
Konstanz, 22. März 2013**

Leser stimmen für cobra in der Kategorie CRM-Lösungen

Victor 2013: cobra auf dem Siegertreppchen

Knapp 30.000 Leser von PC Magazin, PCgo, Business & IT und Internet Magazin haben über die besten Hersteller in 24 IT-Bereichen abgestimmt. In der Kategorie „Victor für die beste CRM-Lösung“ belegte die cobra GmbH mit Sitz in Konstanz Platz drei nach SAP und Salesforce.

„Ich freue mich sehr über die Auszeichnung, spiegelt diese doch den phänomenalen Erfolg unserer CRM-Produkte wider“, sagte cobra-Geschäftsführer Jürgen Litz bei der Preisverleihung in den Bavaria Filmstudios bei München. „Mehr als 18.000 Unternehmen aus allen Bereichen der Wirtschaft vom Dax-Konzern über KMUs und Verwaltungen arbeiten mittlerweile mit cobra, wir werden unseren Kunden auch in Zukunft beste Lösungskompetenz „Made in Germany“ bieten.“

Mit seinen CRM Lösungen setzt cobra auf klar profilierte Produkte, die sich den unterschiedlichsten Anforderungen des Kundenbeziehungsmanagements kleiner, mittlerer und großer Unternehmen anpassen. Schnell einführbar sowie einfach und intuitiv zu bedienen bietet die Funktionsvielfalt für Vertrieb, Service und Marketing das optimale Handwerkszeug für den Auf- und Ausbau dauerhafter Kundenbindung.

cobra CRM PLUS bietet für jede Größenordnung alle Features für professionelles Kundenbeziehungsmanagement. Maximale Leistung verspricht cobra CRM PRO mit integrierten Spezialfunktionen. Das mobile Arbeiten unterstützt cobra mit den Produkten cobra Mobile CRM mit nativen Apps für iPhone und iPad, Android, BlackBerry und Windows Phone, sowie cobra Web CRM.

1.500 Zeichen, Abdruck frei, Beleg erbeten.

Über cobra

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement und ausschließlich in diesem Segment tätig. Als Pionier für CRM in Deutschland entwickelt und vertreibt cobra seit über 25 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen für kleine, mittelständische und große Unternehmen. Das cobra-Team berücksichtigt dabei alle Aspekte für eine umfassende, übersichtliche und flexible Kundenbetreuung. Intuitive Bedienung und schnelle Effizienzsteigerung sorgen für eine hohe Akzeptanz bei den Anwendern. Mit 200 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra Firmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Die Software-Lösungen unterstützen bei der Optimierung der Kernprozesse in Vertrieb, Marketing und Service durch die transparente Abbildung von Vertriebschancen oder die Analyse aktueller Kundendaten für Management-Entscheidungen.