

# CRM neu gedacht: Von der Vision zur Praxis mit Ranger und monday CRM



**Gabriela Weingartner**  
CRM GTM Manager



**Arndt Bolder**  
Head of Application  
Management

# Agenda

## Die Vision

**monday CRM -**  
das CRM, das für dich arbeitet

## Die Praxis

**Ranger -**  
Exklusive Einblicke und Erfahrungen



Hallo, ich bin  
**Gabriela  
Weingartner**

CRM GTM Manager

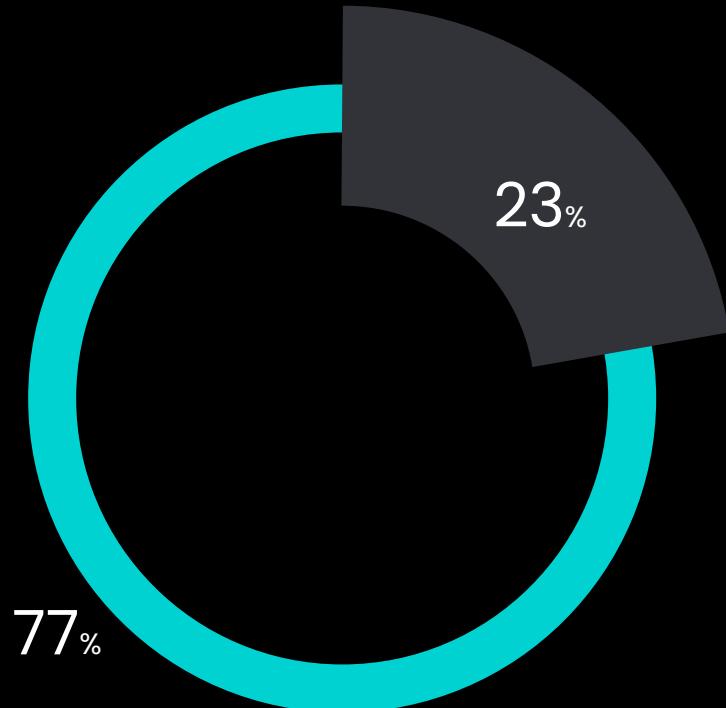


# Was wäre wenn...?

...deine Verkäufer einfach verkaufen  
können und das CRM den Rest erledigt?

**3x mehr Zeit** wird in  
interne Arbeiten gesteckt  
statt in den Kontakt zu  
Kunden/Stakeholdern

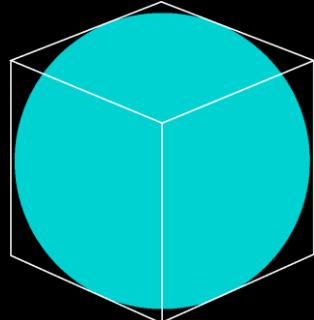
Nur 23 % der Zeit bleibt für den  
Direktvertrieb oder das  
Stakeholder-Management.



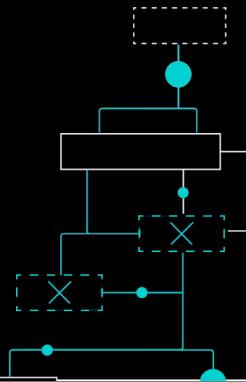
# Traditionelle Software limitiert

Das CRM verkommt zum **Datenerfassungssystem ohne Einfluss** auf das Endergebnis.

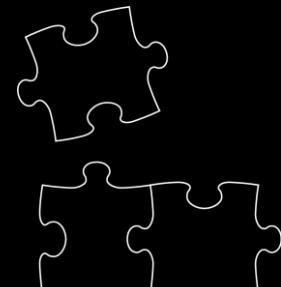
**Manuelle  
Verwaltungsarbeit**



**Fehlender Echtzeit-  
Überblick über  
Vertriebsaktivitäten  
und ungenaue  
Prognosen**



**Bruchstückhafte  
Zusammenarbeit  
mit anderen  
Abteilungen**



# Das Resultat: Dein CRM bremst dein Unternehmen und schwächt das Wachstum

## Verpasste Wachstumschancen

Verkäufer sehen die Kundensignale nicht oder reagieren nicht schnell genug, weil ihnen wichtige Infos fehlen.

## Unproduktive Verkäufer & Führungskräfte

Zeit geht mit Aktivitäten verloren, die nichts mit dem Verkauf zu tun haben. Führungskräfte konzentrieren sich nicht auf das, was am wichtigsten ist.

## Fragmentierte Kundenerfahrung

Schlechte Datenqualität führt zu isolierten internen Abläufen und zu bruchstückhaften Customer Journeys.

# Transformiere deinen Arbeitsalltag

Von statischen Datensätzen zum smarten Verkauf

CRM als  
Datenerfassungssystem



CRM das für dich  
arbeitet, und mit  
dir denkt



# Arbeitet für dich. Denkt mit dir mit.

Ein Umsatzmotor, der Teams begeistert und den Führungskräfte vertrauen

## Schnell und einfach

Extrem agil, schnell einzurichten,  
einfach anpassbar

## Erweitert dein Team

Erledigt die Arbeit, ohne dass du  
Kapazitäten aufstocken musst

## Proaktiv und informativ

Warnt vor Problemen und gibt  
Tipps zur Lösung

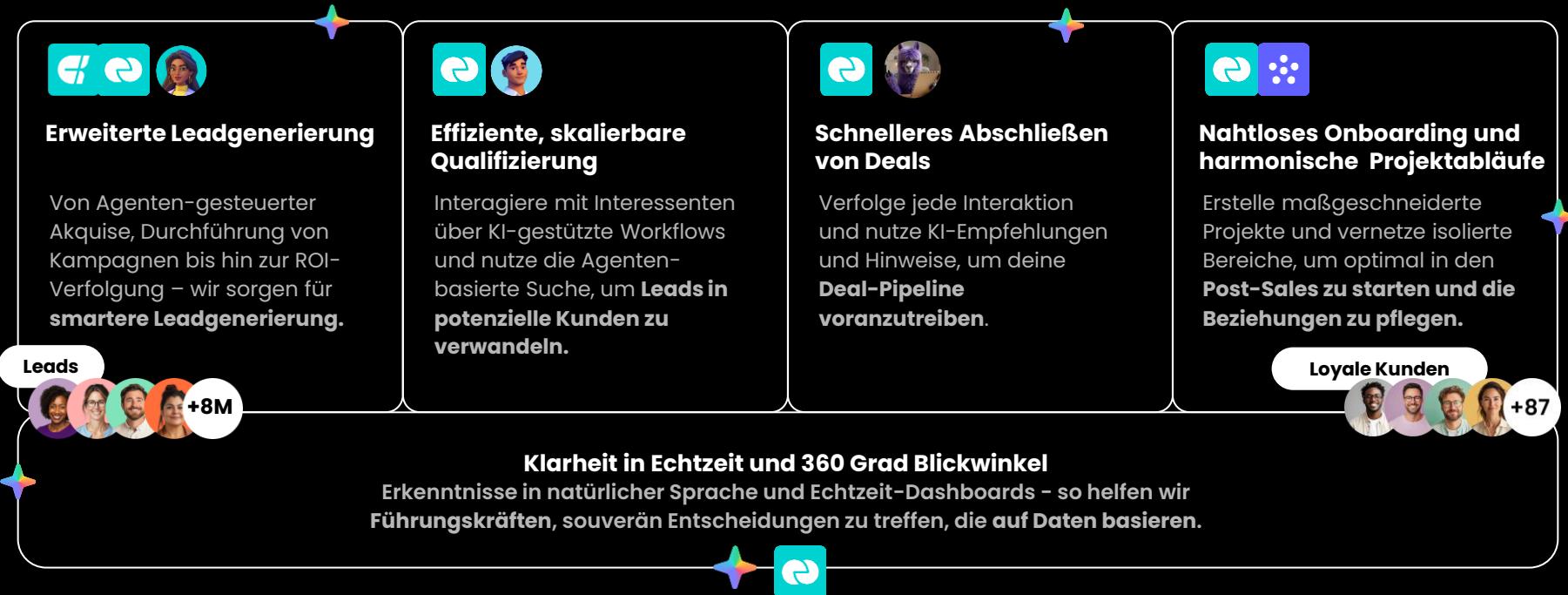
## Überbrückt Silos

Eine Plattform für die gesamte  
Customer Journey



# Arbeitet für dich. Denkt mit dir mit.

Ein Umsatzmotor, den Teams lieben und dem Führungskräfte vertrauen



The logo for Monday.com features a stylized ".com" icon composed of three horizontal bars in pink, yellow, and green, followed by the word "monday" in a lowercase, sans-serif font, and ".com" in a smaller, lowercase, sans-serif font.

.monday.com

# Ein verlässlicher Partner für langfristigen Erfolg

200+  
Branchen

200+  
Länder  
weltweit

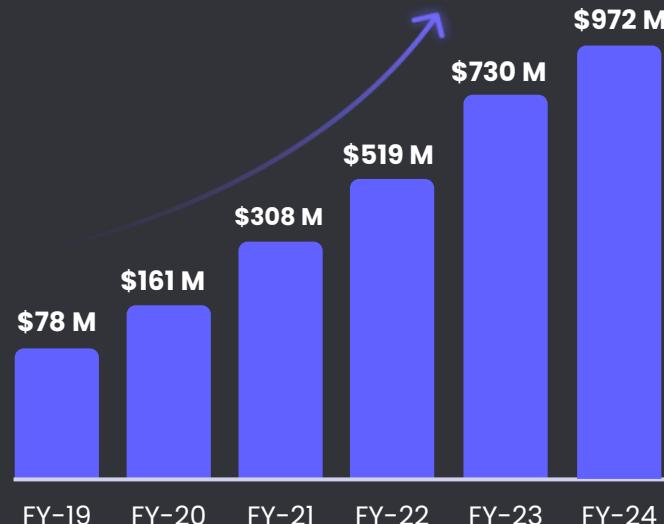
70%  
Nicht-TechBranc  
hen

56%  
mehr Enterprise-Kunden  
im Vorjahresvergleich



Konstantes Umsatzwachstum

in jedem Klima



# Der monday.com Vorteil



## Freiheit zur Anpassung

Einfach anpassen, ohne Abstriche  
bei der Standardisierung



monday.com ermöglicht über 200  
Anwendungsbereiche in 190 verschiedenen Branchen.

## Schneller Mehrwert

Schnell starten, weiterentwickeln und  
an Veränderungen anpassen

FORRESTER® berichtet von einer Amortisationszeit von  
weniger als 4 Monaten.

## Ein Produkt, das Leute begeistert

Intuitive Plattform, die Nutzerakzeptanz,  
Produktivität und Genauigkeit fördert



Auszeichnung für höchste Nutzerakzeptanz.

Eine starke, flexible Plattform,  
die das Zentrum aller  
Arbeitsabläufe steuert.

Unsere Produkte:



**monday** work  
management



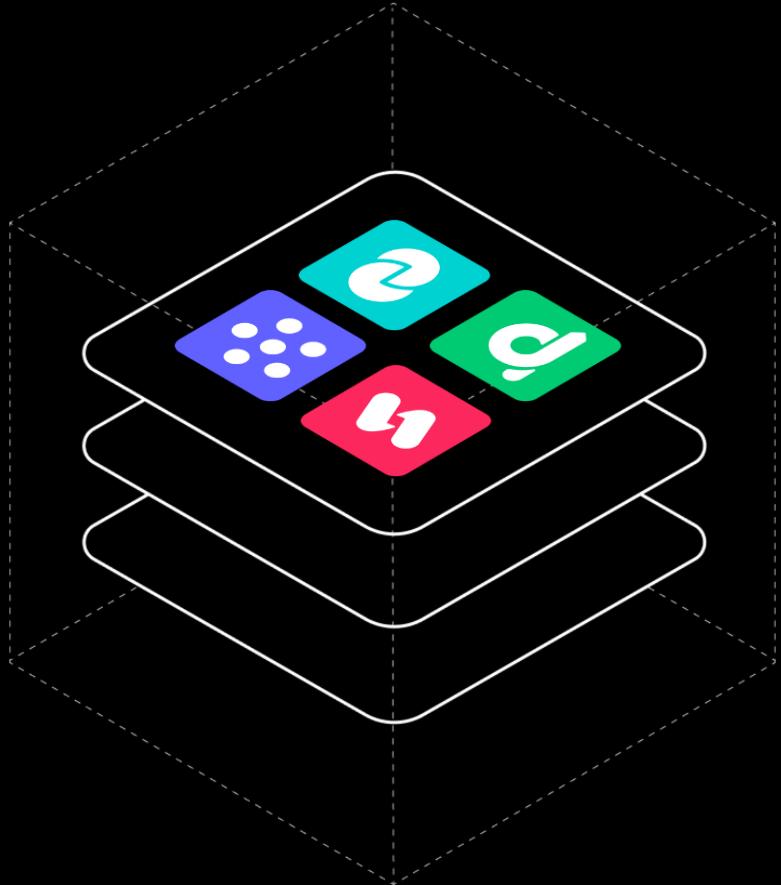
**monday**  
CRM



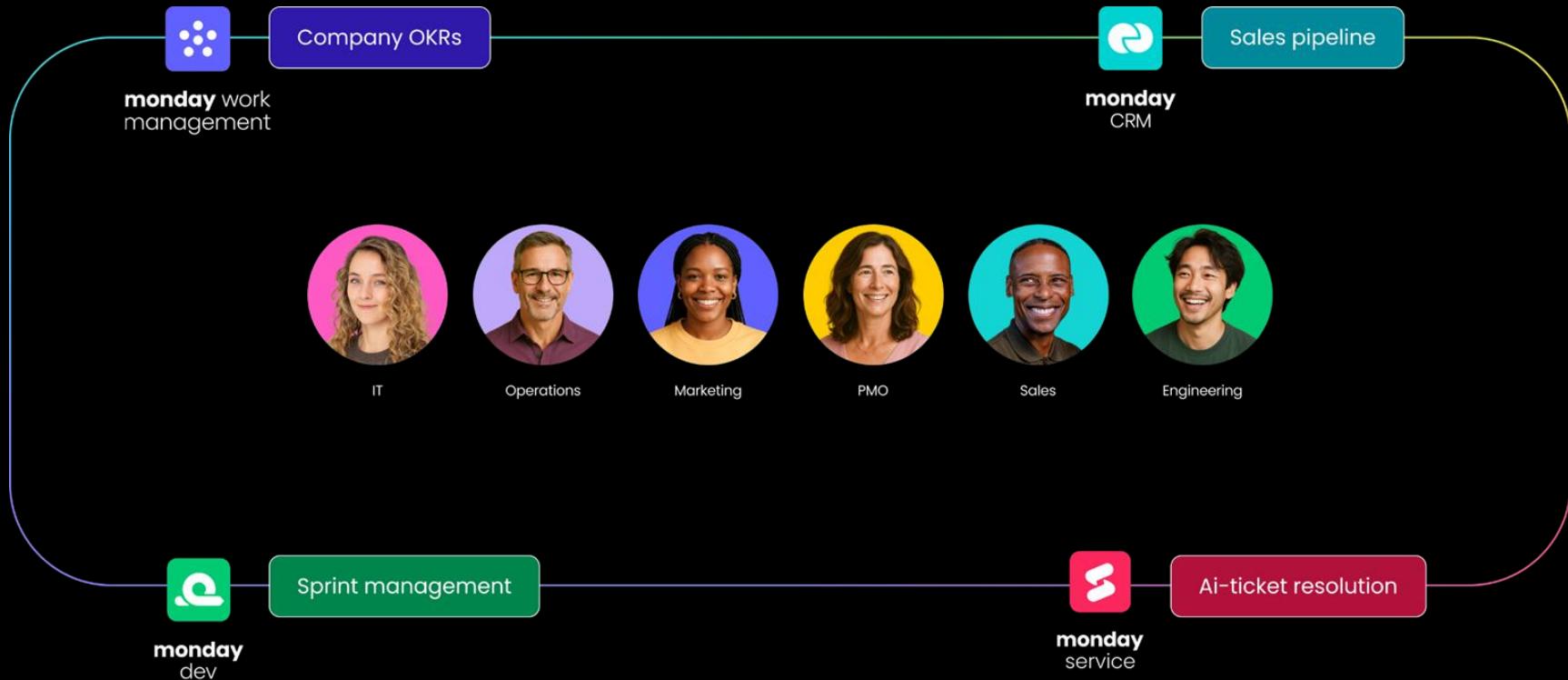
**monday**  
dev



**monday**  
service



# Für die komplexen Bedürfnisse von wachsenden Unternehmen





**monday**  
CRM

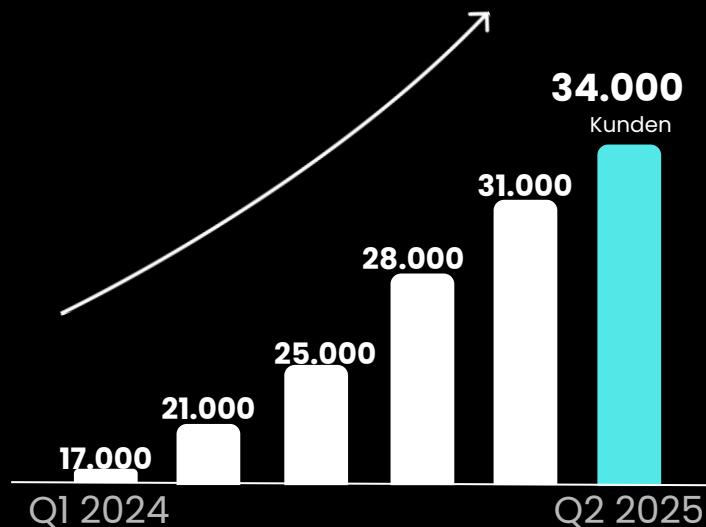
Unser Wachstum  
nimmt Fahrt auf



**Million ARR**

monday CRM erreichte dies  
nur 3 Jahre nach dem Start

Das am  
schnellsten  
wachsende CRM



# Führende Unternehmen vertrauen auf uns

**50+**

Branchen

**150+**

Länder



**monday CRM**  
belegt Platz 8  
von  
772 CRM Software-Lösungen

**monday CRM wird auf G2 als einer der  
führenden CRM-Anbieter anerkannt**



**monday.com** wurde im  
Gartner® Magic Quadrant™  
2025 für Sales Force  
Automation anerkannt.



Gartner®, Magic Quadrant for Sales Force Automation, Adnan Zijadic, Guy Wood, Steve Rietberg, Wendy Butler-Mafux, 21. Juli 2025. GARTNER ist eine eingetragene Marke und Dienstleistungsmarke von Gartner, Inc. und/oder seinen Tochtergesellschaften in den USA und international und wird hier mit Genehmigung verwendet. Alle Rechte vorbehalten. MAGIC QUADRANT ist eine eingetragene Marke von Gartner, Inc. und/oder seinen Tochtergesellschaften und wird hier mit Erlaubnis verwendet. Alle Rechte vorbehalten. Haftungsausschluss zur Objektivität: Gartner unterstützt keine der in seinen Forschungsberichten genannten Anbieter, Produkte oder Dienstleistungen und rat Technologieanwendern nicht, nur die Anbieter mit den höchsten Bewertungen oder anderen Auszeichnungen auszuwählen. Die Forschungsberichte von Gartner geben die Meinungen der Forschungsorganisation von Gartner wieder und sollten nicht als Tatsachenbehauptungen verstanden werden. Gartner lehnt jegliche ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung in Bezug auf diese Studie ab, einschließlich jeglicher Gewährleistung der Marktgängigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck.



**RANGER**  
**DEUTSCHLAND**



# GUTEN TAG



**ARNDT BOLDER**

HEAD OF APPLICATION  
MANAGEMENT

E-Mail: [arndt.bolder@ranger.de](mailto:arndt.bolder@ranger.de)

Tel. Nr. 0175 3433936

# RANGER - DER EUROPÄISCHE MARKT- UND QUALITÄTSFÜHRER AUF EINEN BLICK



## UNSERE VISION

Wir sind Europas größter Face-to-Face-Vertrieb und streben die weltweite Spitze an. Wir digitalisieren Märkte mit Breitband-Anschlüssen, treiben die Energiewende voran und machen Energie bezahlbar. Mit führenden Sales-Tools, Daten- und KI-getriebener Steuerung und der größten Recruiting- & Ausbildungsplattform setzen wir neue Maßstäbe.



## 3.500 Sales People

treiben täglich unser B2C- und B2B-Geschäfte voran – mit exzellenter Ausbildung, striktem Qualitätsmonitoring und ausgewiesener Expertise in Telekommunikation, Energie und Non-Telco-Vertrieb. Als Partner von Marktführern wie Deutscher Telekom, e.on und Vodafone sind wir Wachstumstreiber und generieren 35 % der Neukunden im Glasfasergeschäft der Telekom.



## 33 JAHRE VERTRIEBSERFAHRUNG IN 4 LÄNDERN

Mit einem starken, erfahrenen Management und über 1.000 Jahren gebündelter Sales-Partner-Expertise im Direktvertrieb sind wir in Deutschland, Frankreich, Italien und Belgien aktiv – geführt von Branchenexperten, die Vertrieb auf höchstem Niveau gestalten.

30  
☆☆☆

## Nahtlos. Intelligent. Effizient.

Ranger bietet eine vollständig digitalisierte, KI-gestützte Vertriebskette – von präzisem Recruiting über intelligente Vertriebsunterstützung und -steuerung bis hin zu exzellentem Qualitätsmanagement und nahtloser Auftragsverarbeitung. Effizienz, Innovation und Zukunftssicherheit vereint in einem System.

> 250 Mio.  
EUR Umsatz p.a.



1,4 Mio.  
Aufträge p.a.

1.000  
Jahre

kumulierter  
Direktvertriebs-  
Erfahrung

TNPS 46  
als Zufriedenheits-  
messer

Seit 2017 Teil der  
**Ströer Gruppe**



# MONDAY REISE VON RANGER

## Zielsetzung

Einführung eines Tools, um die Eigen- und Teamorganisation zu verbessern und in Projekten

- Aufgabenverteilung zu steuern
- Fortschritt zu tracken
- Zusammenarbeit zu steigern
- Transparenz zu erhöhen

## Zwischenergebnis:

- ✓ Breiter Einsatz im Unternehmen
- ✓ Monday Boards steuern Prozesse
- ✓ Nutzung und Bedeutung im Unternehmen steigt laufend

## Unsere Reise





# CRM-ANFORDERUNGEN UND LÖSUNGEN

## Anforderung CRM – unser UseCase

Betreuung von >150 selbständigen Handelsvertretern. Erfassung von Stammdaten, Vereinbarungen, Ziele & Kommunikation

## Herausforderungen

Unstrukturierte, nicht nachhaltige Kommunikation über diverse Medien

## Ziele & Lösungen

- ✓ Struktur: Boards & Erfassungsformulare – stationär und mobil nutzbar
- ✓ Nachhaltig: Zentrale Kommunikation & Dokumentation
- ✓ Transparenz: Zugriffsberechtigungen & Dashboards
- ✓ Erweiterbar: Monday Bordmittel & Integrationen

# TIPPS FÜR DIE EINFÜHRUNG UND NUTZUNG VON CRM



## Dedizierten Mitarbeiter nur für Monday (CRM)

Kontinuierliche individuelle  
Betreuung

Prozessanalyse und  
Borderstellung

Schulung und Fortbildung  
der User

## Aktives Management

## Individuelle Lösung

## Usability

## Erfolgsmessung

## Wissens- vermittlung

# TIPPS FÜR DIE EINFÜHRUNG UND NUTZUNG VON CRM



Dedizierte(n)  
Mitarbeiter

## Aktives Management statt passivem Support

Aktive Ansprache der  
Fachbereiche

Analyse der Bordnutzung  
und Auffälligkeiten klären

Permanenter Austausch  
mit den Usern

Individuelle  
Lösung

Usability

Erfolgsmessung

Wissens-  
vermittlung

# TIPPS FÜR DIE EINFÜHRUNG UND NUTZUNG VON CRM



Dedizierte(n)  
Mitarbeiter

Aktives  
Management

## Individuelle Lösung mit permanentem Feedback

Struktur folgt den  
Anforderungen

Laufende Anpassung der  
Funktionalitäten (+ / -)

Neue (sinnvolle) Monday-  
Features implementieren

Usability

Erfolgsmessung

Wissens-  
vermittlung

# TIPPS FÜR DIE EINFÜHRUNG UND NUTZUNG VON CRM



Dedizierte(n)  
Mitarbeiter

Aktives  
Management

Individuelle  
Lösung

## Usability ist Prio 1

- Aufwand für Erfassung und Suche analysieren
- Individuelle Sichten erstellen – „must see“
- Automatisierungen & Integrationen verringern Aufwand & Fehler

Erfolgsmessung

Wissens-  
vermittlung

# TIPPS FÜR DIE EINFÜHRUNG UND NUTZUNG VON CRM



Dedizierte(n)  
Mitarbeiter

Aktives  
Management

Individuelle  
Lösung

Usability

## Erfolgsmessung

Schafft Transparenz über  
Systemeffizienz

Zeigt, wer bzw. wo  
Schwachstellen sind und  
ob Maßnahmen greifen

Dashboard ermöglichen  
eine schnelle Auswertung

Wissens-  
vermittlung

# TIPPS FÜR DIE EINFÜHRUNG UND NUTZUNG VON CRM



Dedizierte(n)  
Mitarbeiter

Aktives  
Management

Individuelle  
Lösung

Usability

Erfolgsmessung

**Multiplikatoren ausbilden &  
Power User Community**

Sehen Handlungsbedarf viel  
früher und können spontan  
eingreifen

Entlasten das Team Applikation  
Management

Sind erster Ansprechpartner im  
Fachbereich

# AND THAT`S NOT ALL – UNSERE PLÄNE



## Monday übernimmt die Arbeit

Automatisierungen & Integrationen

- WhatsApp-Kommunikation
- Anbindung HR-System
- KI-Automatisierungen

## Usability weiter optimieren

- Spracheingabe
- Monday-Vibe

## Neue CRM-Anwendungsgebiete erschließen

- Sales Pipeline für B2B

We will Do it!

