

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

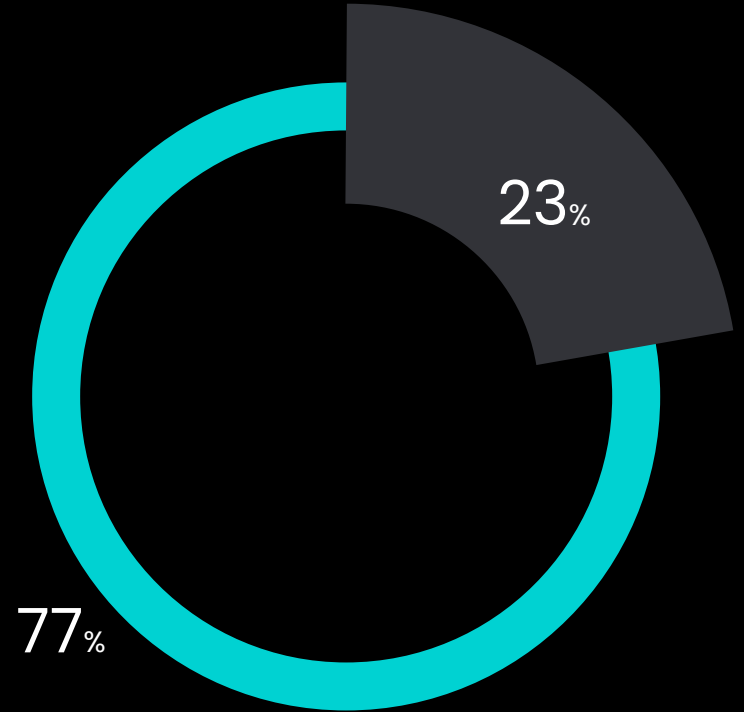


Was wäre wenn...?

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

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

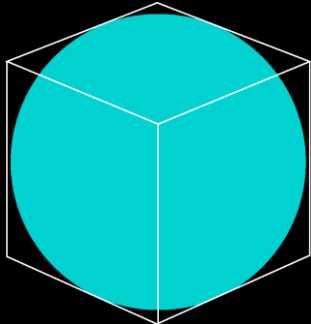
Nur 23 % der Zeit bleibt für den
Direktvertrieb oder das
Stakeholder-Management.



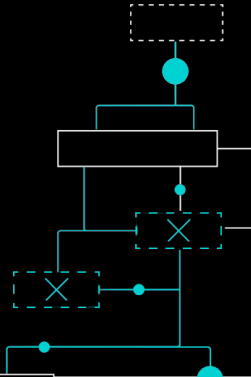
Traditionelle Software limitiert

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

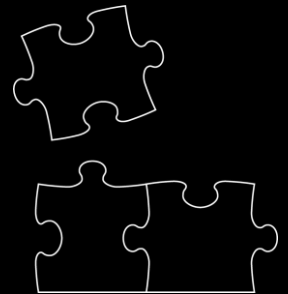
**Manuelle
Verwaltungsarbeit**



**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

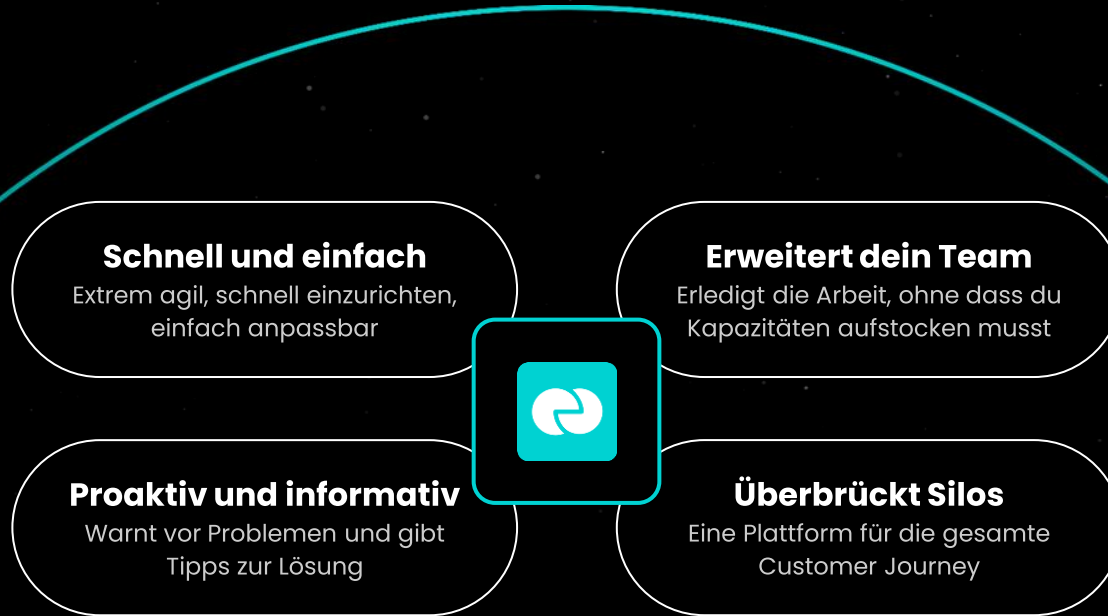


CRM das für dich
arbeitet, und mit
dir denkt



Arbeitet für dich. Denkt mit dir mit.

Ein Umsatzmotor, der Teams begeistert und dem Führungskräfte vertrauen



Arbeitet für dich. Denkt mit dir mit.

Ein Umsatzmotor, den Teams lieben und dem Führungskräfte vertrauen



Erweiterte Leadgenerierung

Von Agenten-gesteuerter Akquise, Durchführung von Kampagnen bis hin zur ROI-Verfolgung – wir sorgen für **smartere Leadgenerierung.**

Leads



Effiziente, skalierbare Qualifizierung

Interagiere mit Interessenten über KI-gestützte Workflows und nutze die Agenten-basierte Suche, um **Leads in potenzielle Kunden zu verwandeln.**



Schnelleres Abschließen von Deals

Verfolge jede Interaktion und nutze KI-Empfehlungen und Hinweise, um deine **Deal-Pipeline voranzutreiben.**



Nahtloses Onboarding und harmonische Projektabläufe

Erstelle maßgeschneiderte Projekte und vernetze isolierte Bereiche, um optimal in den **Post-Sales zu starten und die Beziehungen zu pflegen.**

Loyale Kunden



Klarheit in Echtzeit und 360 Grad Blickwinkel

Erkenntnisse in natürlicher Sprache und Echtzeit-Dashboards – so helfen wir **Führungskräften, souverän Entscheidungen zu treffen, die auf Daten basieren.**





Ein verlässlicher Partner für langfristigen Erfolg

200+
Branchen

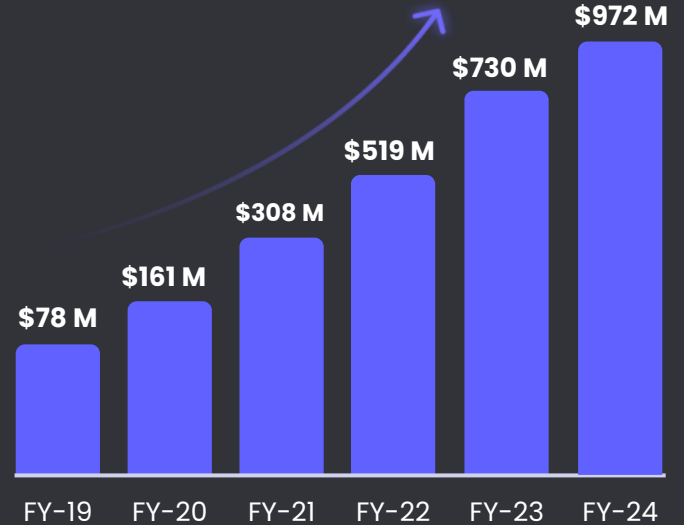
200+
Länder
weltweit

70%
Nicht-
TechBranchen

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 Amortisierungszeit von
weniger als 4 Monaten.

Ein Produkt, das Leute **begeistert**

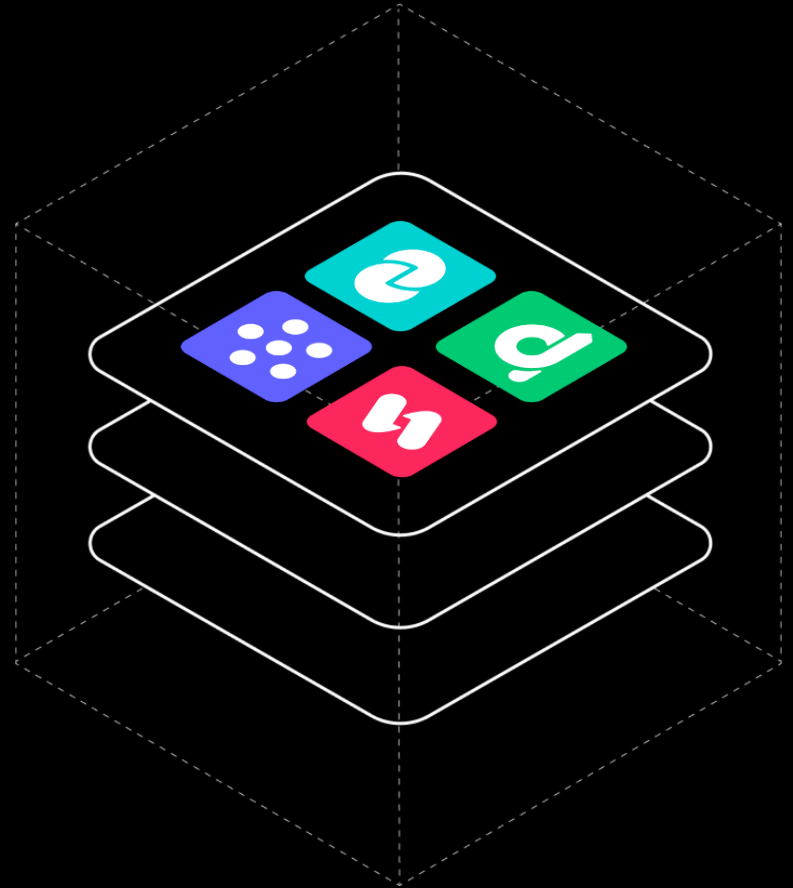
Intuitive Plattform, die Nutzerakzeptanz,
Produktivität und Genauigkeit fördert



Auszeichnung für höchste Nutzerakzeptanz.

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

Unsere Produkte:



Für die komplexen Bedürfnisse von wachsenden Unternehmen





monday
CRM

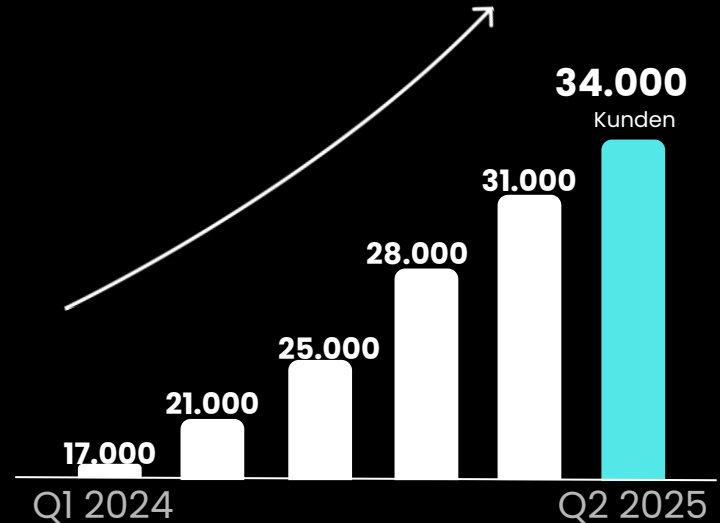
Unser Wachstum
nimmt Fahrt auf



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



acer



zippo

JCB

THE ORIGINAL
OATLY!

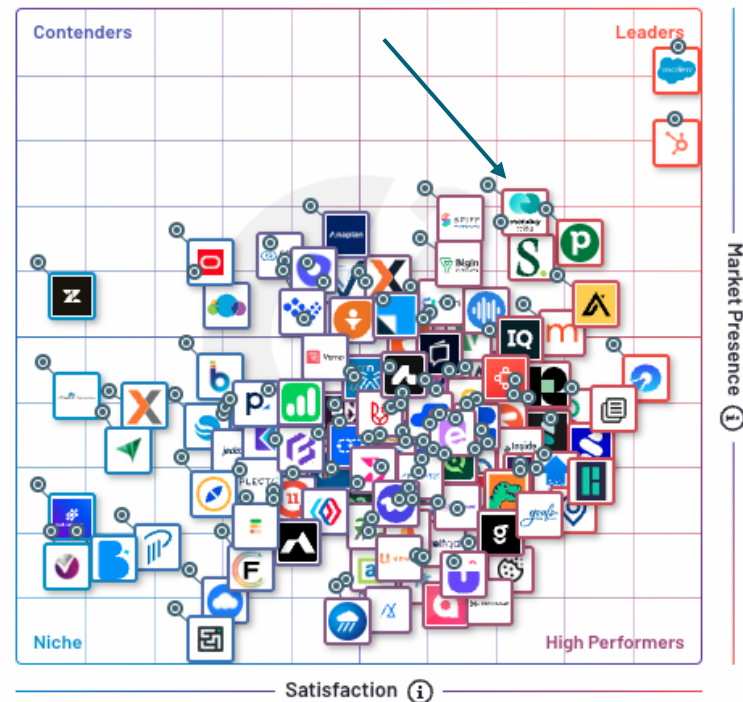


velv



monday CRM belegt Platz 8 von 772 CRM Software-Lösungen

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



G2 Grid® Scoring

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 rät 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

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 VERTRIEBSERFAHUNG 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.

Nahtlos. Intelligent. Effizient.

Ranger bietet eine vollständig digitalisierte, KI-gestützte Vertriebskette – von präzisiertem 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

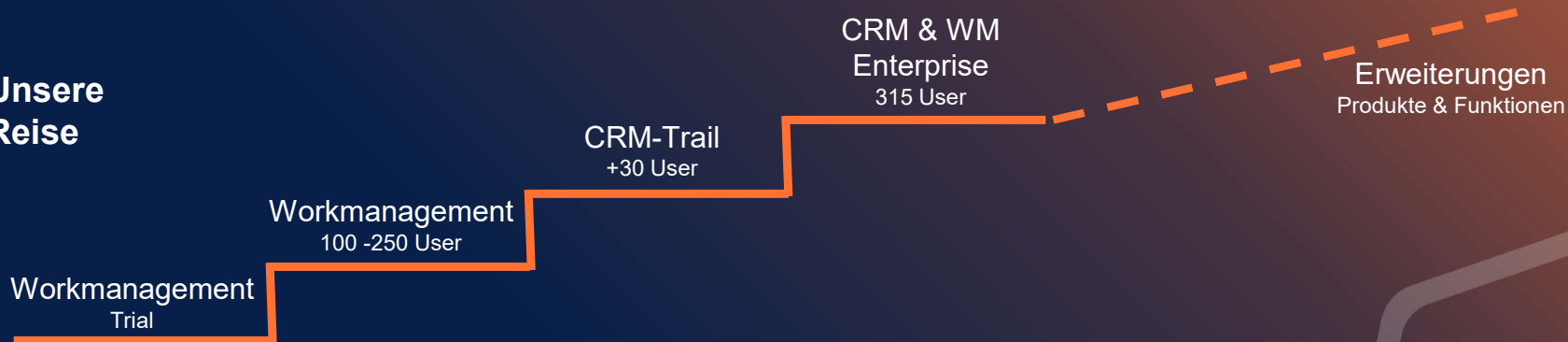
Einführung eines Tools, um die Eigen- und Teamorganisation zu verbessern und in Projekten

- 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

- Whats App-Kommunikation
- Anbindung HR-System
- KI-Automatisierungen

Usability weiter optimieren

- Spracheingabe
- Monday-Vibe

Neue CRM-Anwendungsgebiete erschließen

- Sales Pipeline für B2B

We will Do it!

