

DocuSign CLM für Salesforce®

Beschleunigen Sie Geschäfte, indem Sie Ihren Vertragszyklus automatisieren.

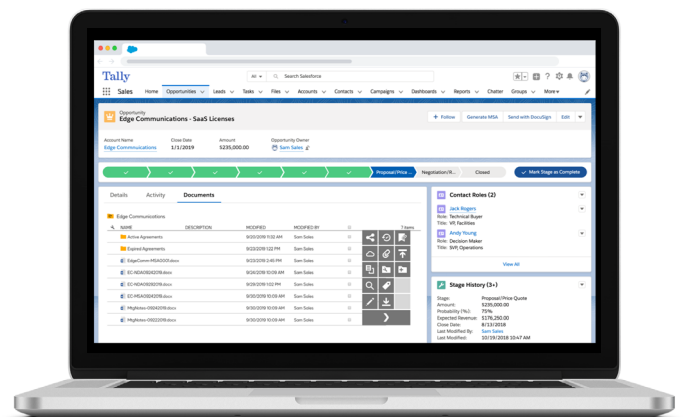
Mit DocuSign CLM (Contract Lifecycle Management) für Salesforce können Sie Ihren Vertragszyklus optimieren, indem Sie manuelle Aufgaben automatisieren, komplexe Workflows orchestrieren und unnötige Risiken eliminieren. CLM ermöglicht Dokumentenerstellungen, Zusammenarbeit, Workflows und ein zentrales durchsuchbares Repository für Verträge – alles in einer nahtlosen Erfahrung mit Salesforce und DocuSign eSignature für Salesforce. Durch die Automatisierung des gesamten Vertragsprozesses können Sie das Geschäftstempo beschleunigen, die Compliance erhöhen und die Mitarbeiter- sowie Kundenerfahrung verbessern.

Integriert in Salesforce, DocuSign eSignature, und andere DocuSign Agreement Cloud-Anwendungen.

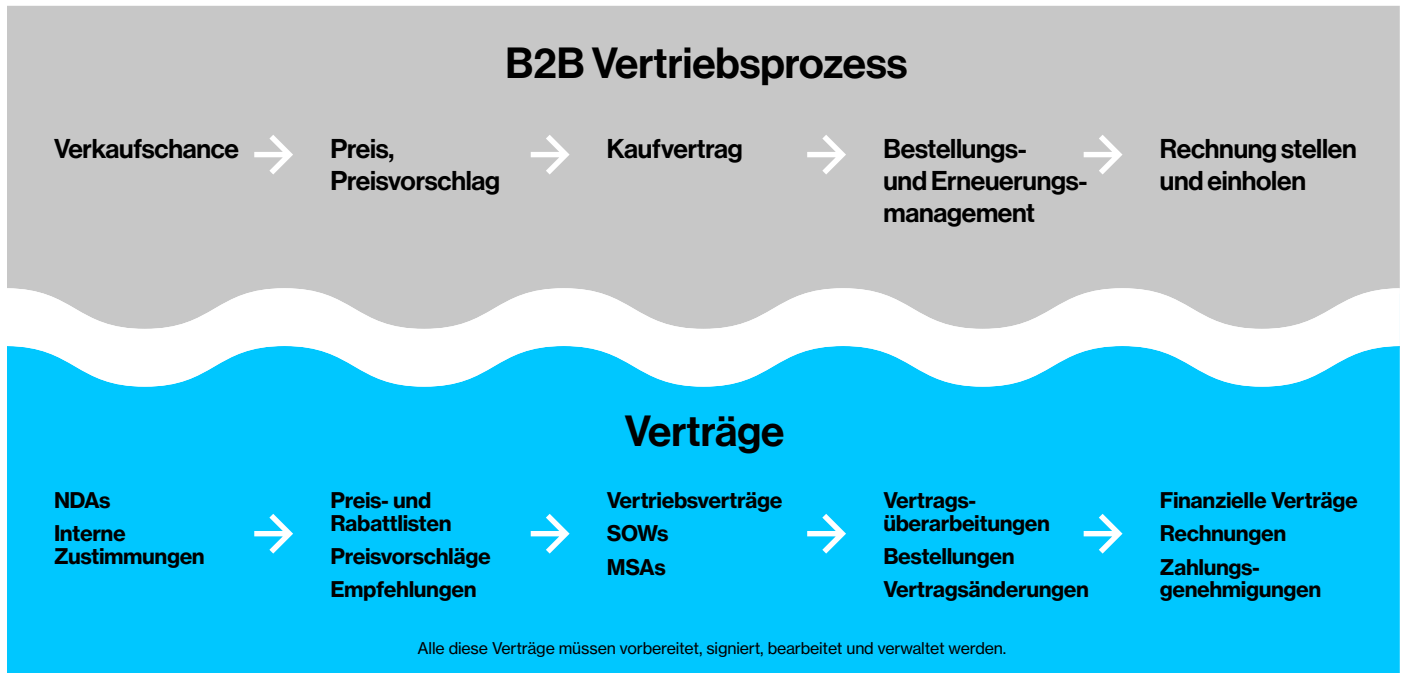
Mit DocuSign CLM können Ihre Verkäufer beim gesamten Vertragsprozess innerhalb von Salesforce bleiben und alle wichtigen Dinge erledigen, ohne die Plattform jemals verlassen zu müssen.

Zwischenzeitlich sind Vertragsadministratoren und Rechtsteams in der Lage, Dokumente über ein benutzerfreundliches Web zu überprüfen, zu bearbeiten und zu genehmigen - ohne das Salesforce Lizenzen erforderlich sind. Dies bedeutet, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter weiterhin verkaufen können, während Ihre Rechtsteams und Administratoren Dokumente bearbeiten und prüfen können, sowie mehr Kontrolle über die Standardisierung von Sprache, Bedingungen und Zulassungen haben. Das Ergebnis sind schnellere Geschäftsprozesse, Reduzierungen der Kosten von manueller Arbeit und erhöhte Raten der Vertragsverlängerung.

DocuSign CLM ist eng in DocuSign eSignature integriert, die weltweit führende eSignature-Lösung. Beide Lösungen sind Teil der DocuSign Agreement Cloud für Salesforce, eine Suite von Anwendungen, die tief mit Salesforce integriert ist, sodass Vertragsprozesse wie die Vorbereitung, Unterzeichnung, Bearbeitung und Verwaltung von Angeboten, Kundenaufträgen und Verlängerungen dynamisiert werden können.



Centralize contracts and get visibility.



Die wichtigsten Funktionen

Generieren Sie Verträge mit Salesforce-Daten aus vordefinierten Vorlagen

Generieren Sie automatisch neue Verträge mit Daten aus Salesforce, einschließlich Opportunity- und Angebotsdatensätzen.

Zentralisieren Sie die Verhandlungen mit Redlining und Versionskontrolle

Halten Sie jedem auf dem neuesten Stand mit besonderen Tools für eine erfolgreiche Zusammenarbeit: Änderungen werden automatisch markiert, Genehmigungen können transparent verfolgt werden und die Versionskontrolle wird zentralisiert.

Erlauben Sie Ihrem Rechtsteam, vorab genehmigte Ausweich-Klauseln zu definieren, um diese Mitarbeitern und Managern zur Verwendung in Verhandlungen zur Verfügung zu stellen

Erhöhen Sie die Compliance und eliminieren Sie Risiken, indem Sie Benutzern eine Klauselbibliothek mit genehmigter Vertragssprache zur Verfügung stellen, welche in Verträge eingeführt werden kann.

Erstellen Sie anspruchsvolle Workflows mit Klicks, nicht Codes

Halten Sie Verträge über automatisierte Workflows in Bewegung. Diese können Prozesse analysieren und im Laufe der Zeit weiter optimieren.

Speichern und suchen Sie innerhalb von Salesforce

Reduzieren Sie den Zeitaufwand für die Verfolgung von Verträgen mit der Möglichkeit, Verträge ganz leicht innerhalb von Salesforce zu suchen und zu finden.

Halten Sie die Arbeit mit automatischen Erinnerungen am Laufen

Geben Sie Ihren Verkäufern die Möglichkeit, den Umsatz zu steigern und Kundenbeziehungen mit Erinnerungen an Vertragsverlängerungen und anderen wichtigen Daten zu stärken.

Einige unserer DocuSign-Kunden

Santander aetna

NCR reduzierte seine Vertragszeit bis zur Fertigstellung zu

75%

OmniTRAX automatisierte

80%

seiner Vertragsprozesse.

Drybars Generalrat konnte

2 Stunden

pro Tag sparen.

NCR

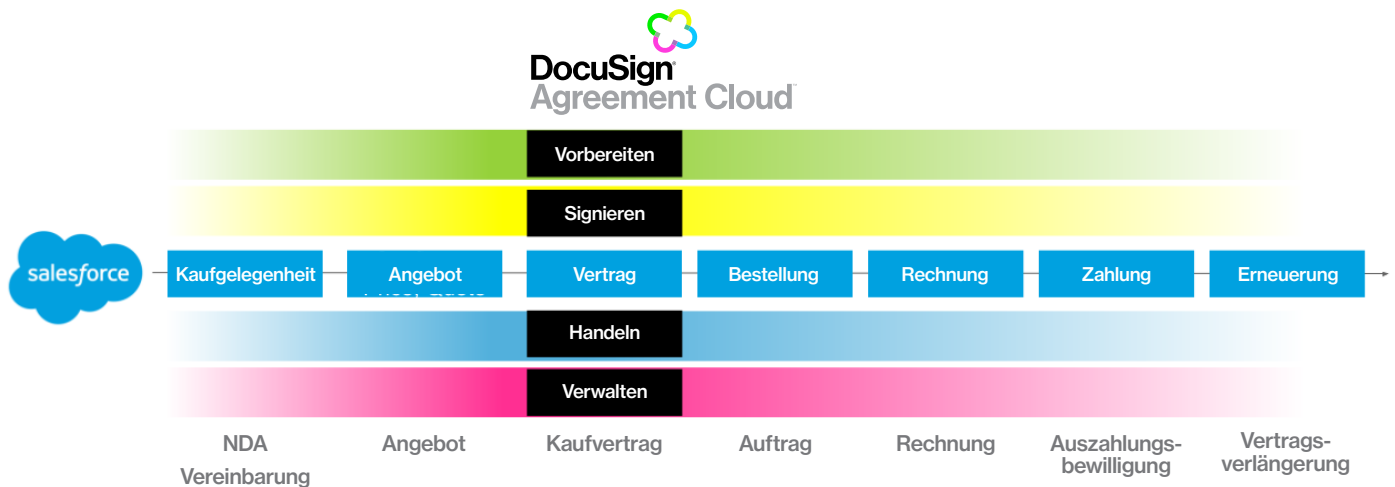
facebook

DocuSign CLM und Salesforce CPQ* und Billing

Zur Beschleunigung der Angebotserstellung, des Vertragsmanagements, bis hin zur voll integrierten Abwicklung der Abrechnung. DocuSign CLM für Salesforce ist die perfekte Ergänzung zu Salesforce CPQ & Billing.

DocuSign CLM optimiert die Angebotserstellung, indem das System die Mitarbeiter automatisch zur richtigen Angebotsvorlage führt, Daten aus CPQ-Objekten in das Angebotsdokument hinzufügt und dann interne und

externe Überprüfung von verschiedenen Parteien zulässt. Die Automatisierung wird mit einer nahtlosen Integration in DocuSign eSignature für Salesforce weitergeführt. Nach der Unterzeichnung werden abgeschlossene Verträge automatisch in den Salesforce-Datensatz aufgenommen und können dann mithilfe des DocuSign CLM-Repository gesucht werden.



Bereit für den nächsten Schritt?

Sprechen Sie mit Ihrem DocuSign-Ansprechpartner über eine Demo von **DocuSign CLM für Salesforce**.

Über DocuSign

DocuSign unterstützt Unternehmen bei der Verknüpfung und Automatisierung aller Prozesse zur Vorbereitung, Unterzeichnung, Umsetzung und Verwaltung von Vereinbarungen und Verträgen. Als Teil der DocuSign Agreement Cloud bietet DocuSign die e-Signatur an – nicht weniger, als die weltweit führende Methode, um auf praktisch jedem Gerät, an jedem Ort und zu jeder Zeit digital unterzeichnen zu können. Heute nutzen mehr als 500.000 Kunden und Hunderte Millionen Anwender in über 180 Ländern DocuSign, um ihre Vertraglichen Abstimmungsprozesse zu vereinfachen.

DocuSign Germany GmbH

Neue Rothofstr. 13-19
60313 Frankfurt
Deutschland

docusign.de

Mehr Informationen unter:

+49 800 186 08 56