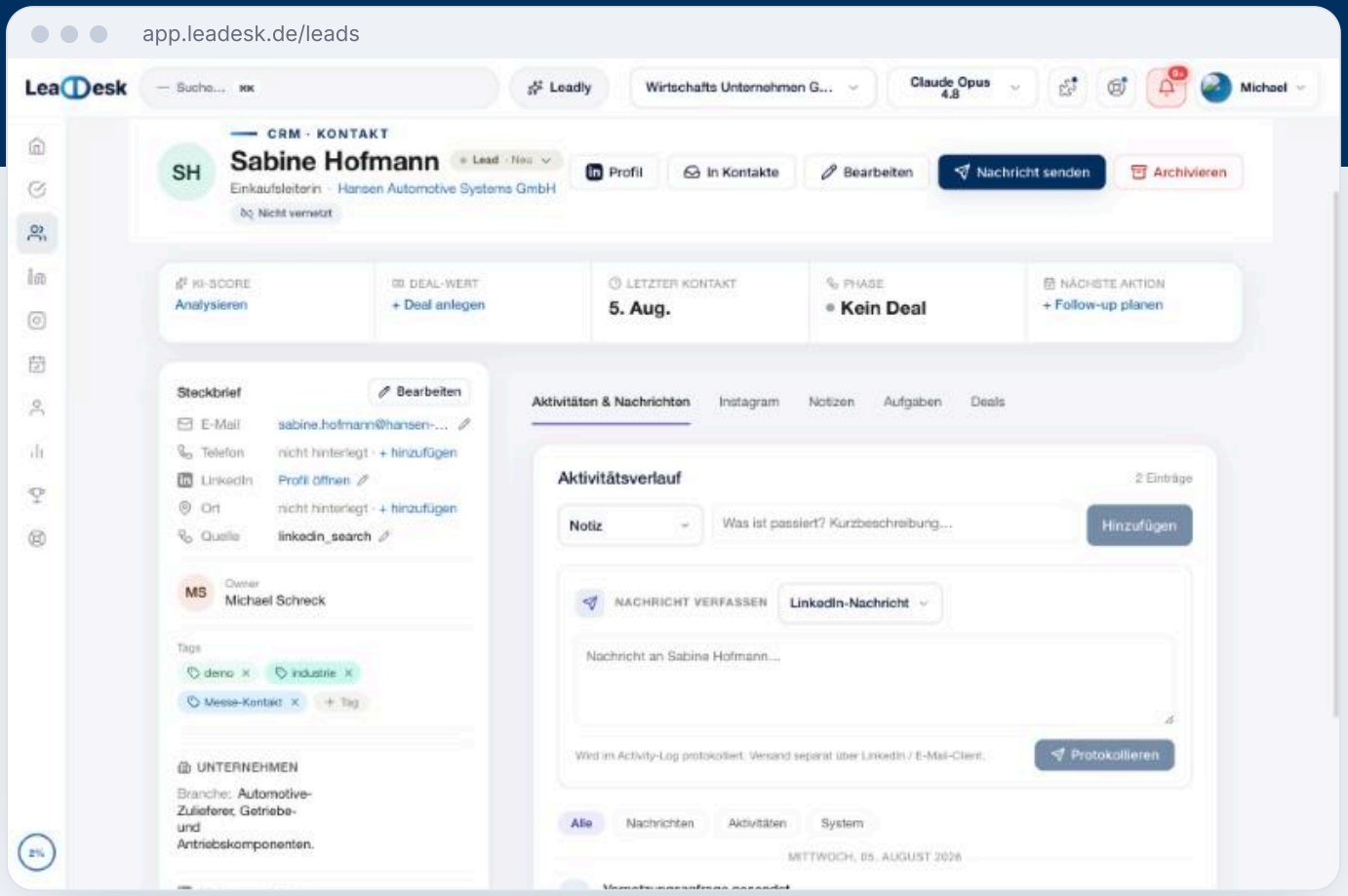
LeaDesk

FÜR VERTRIEBSMITARBEITER

VORTEIL 03 · INTEGRIERTES CRM

Jedes Gespräch hat ein Zuhause.

Kontakte, Deals, Pipeline und Aufgaben hängen direkt an den LinkedIn-Gesprächen. Reports zeigen jederzeit, was läuft und was abschließt.



Kontakt mit Verlauf

Steckbrief, Lead-Stage, Score und Tags. Vernetzung und Nachrichten landen automatisch im Aktivitätsverlauf.

Pipeline und Aufgaben

Deals von Interessent bis Gewonnen, mit Wert und Wahrscheinlichkeit. Überfällige Aufgaben stehen ganz oben.

Reports auf Knopfdruck

Pipeline-Wert, Win-Rate, Hot-Kontakte und offene Tasks für 7, 30 oder 90 Tage. Export als CSV.

Kein Abtippen mehr: Wer aus einer LinkedIn-Suche oder Kampagne kommt, ist schon im CRM. Die KI bewertet jeden Kontakt mit einem Lead-Score.

Screenshot mit Demo-Daten

leadesk.de

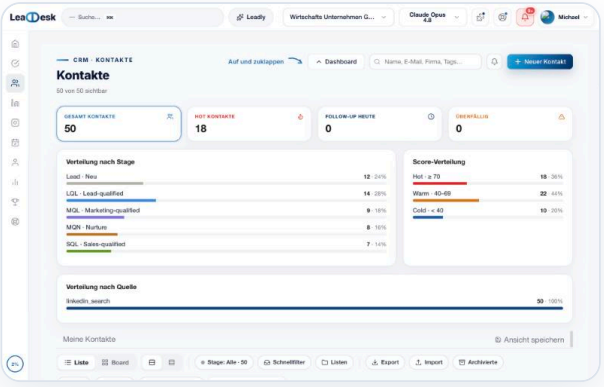
VORTEIL 03 · INTEGRIERTES CRM

So arbeitest du mit dem CRM

Kontakte pflegen, Deals führen, Aufgaben abhaken und auswerten, alles an einem Ort.

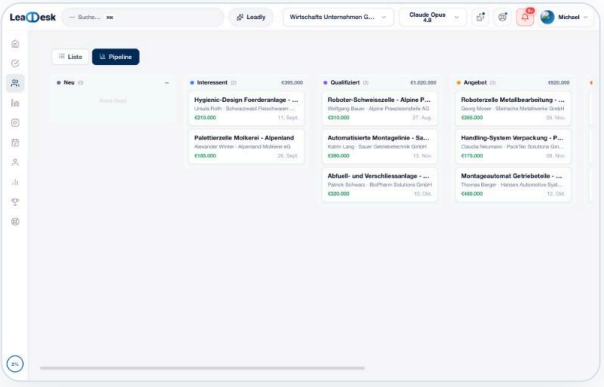
1 Kontakte im Blick

CRM → Kontakte zeigt Hot-Kontakte, fällige Follow-ups und die Verteilung nach Lead-Stage und Score. Ein Klick auf einen Namen öffnet Steckbrief und Verlauf.



2 Deals führen

CRM → Deals öffnen und oben auf **Pipeline** schalten. Deals laufen als Karten von Interessent bis Verhandlung. Neue Deals legst du mit **+ Neuer Deal** an.



3 Aufgaben abhaken

Das Haken-Symbol in der Seitenleiste sammelt alle offenen Aufgaben, überfällige zuerst. Auf Wunsch kommt jeden Morgen um 7 Uhr eine Übersicht per E-Mail (Einstellungen → Profil).

4 Auswerten

Analysen → Sales Reporting zeigt Pipeline-Wert, Win-Rate und offene Tasks für 7, 30 oder 90 Tage. Jede Auswertung lässt sich als CSV exportieren.

