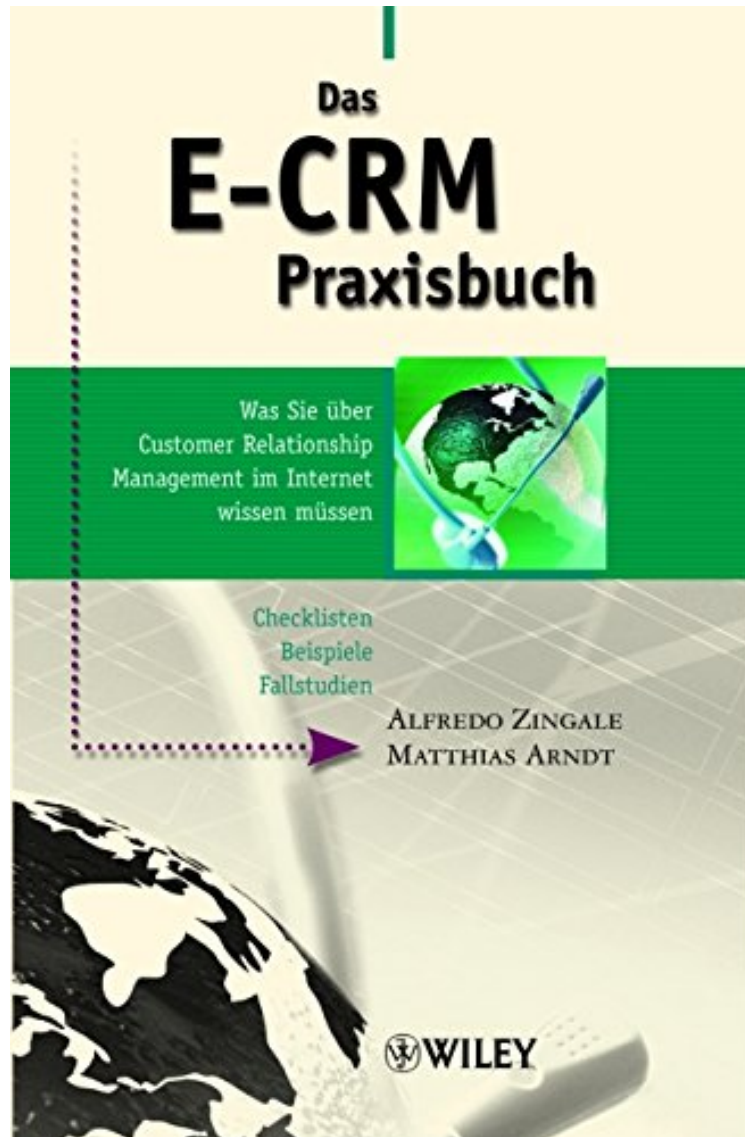


(Read download) Das E-CRM Praxisbuch: Was Sie ber Customer Relationship Management im Internet wissen mssen: Was Sie Uber Customer Relationship Management Im Internet Wissen Mussen

Das E-CRM Praxisbuch: Was Sie ber Customer Relationship Management im Internet wissen mssen: Was Sie Uber Customer Relationship Management Im Internet Wissen Mussen

Von Alfredo Zingale, Matthias Arndt
DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



DOWNLOAD



READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #2008722 in BcherVerffentlicht am: 2002-03-26Abmessungen: 9.84 x 5.91b x 1.97l, Einband: Taschenbuch234 Seiten | File size: 33.Mb

Von Alfredo Zingale, Matthias Arndt : Das E-CRM Praxisbuch: Was Sie ber Customer Relationship Management im Internet wissen mssen: Was Sie Uber Customer Relationship Management Im Internet Wissen Mussen before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Das E-CRM

Praxisbuch: Was Sie über Customer Relationship Management im Internet wissen müssen: Was Sie über Customer Relationship Management im Internet wissen müssen:

Kundenrezensionen Hilfreichste Kundenrezensionen 9 von 13 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. hat das Zeug zum Standard Von Ein Kunde Gut recherchiert, sehr praxistauglich durch viele Checklisten on hands-on tips. Hat mir einige gute Anregungen für meinen Job im CRM Umfeld gegeben.

Pressestimmen "Das E-CRM-Praxisbuch von den beiden HP-Managern Alfredo Zingale und Matthias Arndt vermittelt Wissen über CRM im Internet. Es gibt zum Beispiel Tipps und Hintergründe zur Erstellung einer personalisierten Website." ISreport 3/2003 über den Autor und weitere Mitwirkende ALFREDO ZINGALE ist Mitgründer der Xnova Consulting Sarl, eine international tätige Marketing-Management-Beratungsfirma in der Schweiz. Er war Executive bei Hewlett-Packard und revolutionierte das Marketing durch IT-Anwendungen, Informationsmanagement und neue Medien. MATTHIAS ARNDT ist Senior CRM Consultant bei Hewlett-Packard Consulting. Er entwickelte und implementierte neue CRM-Programme und E-Business-Service-Lösungen. Er ist bei Hewlett-Packard weltweit für das kundenorientierte Marketing verantwortlich.