factory 42

Customer Story

stellenanzeigen.de

# B2B-Marketing dank Salesforce Pardot auf einem neuen Niveau

| Branche | Kerngeschäft | Standort | Mitarbeiter | Produkte |
|---|---|---|---|---|
| Medien | Online-Jobbörse | München | 130 | Pardot, Sales Cloud |

## Der Weg von stellenanzeige.de

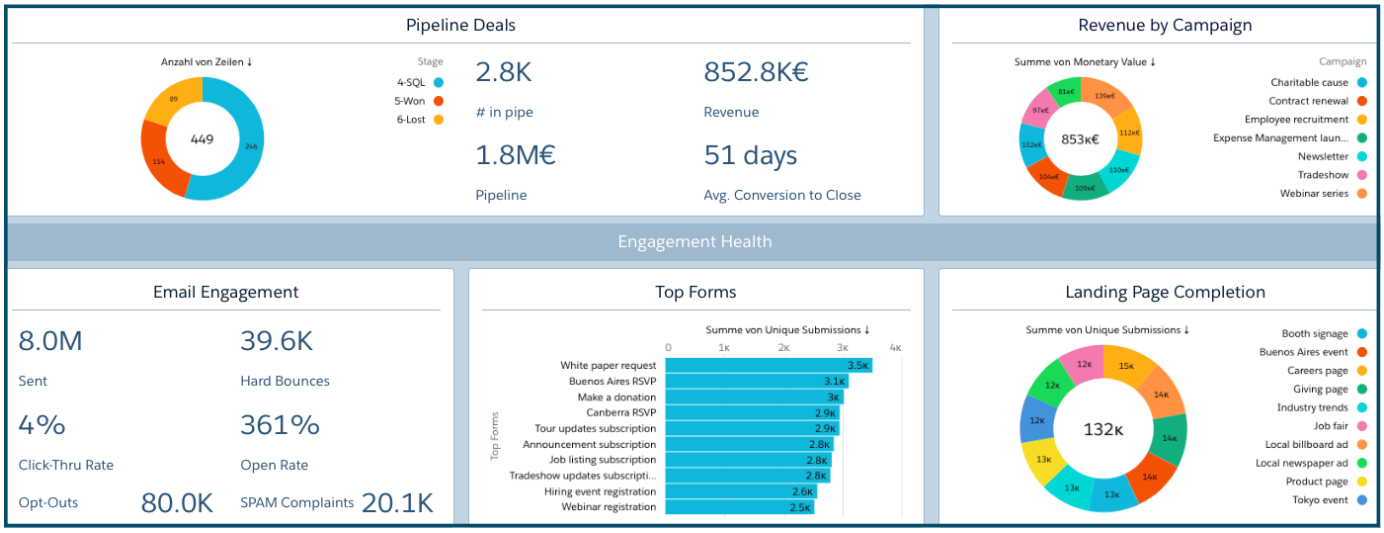
Mit mehr als 3,2 Mio. Visits pro Monat, rund 700.000 registrierten Usern und über 140.000 Fans in den sozialen Netzwerken gehört stellenanzeigen.de zu den führenden Online-Stellenbörsen in Deutschland. Die hohe Reichweite und Auffindbarkeit der Online-Stellenanzeigen auf stellenanzeigen.de wird unterstützt durch aktives Reichweitenmanagement mit SmartReach 2.0. Es beinhaltet unter anderem die intelligente Ausspielung der Anzeigen im Mediennetzwerk mit mehr als 300 Partner-Webseiten sowie bei wirkungsvollen Reichweitenpartnern.

## Die Herausforderung

2018 entschied sich stellenanzeigen.de das veraltete B2B-E-Mail-Tool durch Pardot zu ersetzen. Nach Abschluss des Projekts entstand dieses Interview mit Beate Kohnhäuser, Teamleitung B2B-Marketing & PR bei stellenanzeigen.de.

### Frau Kohnhäuser, warum haben Sie sich für Pardot entschieden?

Da wir bereits erfolgreich die Sales Cloud von Salesforce für unsere Vertriebsprozesse nutzen, lag es nahe, ein System zu wählen, das mit diesem CRM kompatibel ist und dadurch wenig Implementierungs- und Programmieraufwand bedarf.





www.factory42.com | Balanstraße 73 | Haus 19 1.OG | 81541 München | info@factory42.com | +49 89 878 0 676 0

Beate Kohnhäuser
Teamleitung B2B-Marketing & PR
bei stellenanzeigen.de

*Die Zusammenarbeit mit factory42 war sehr angenehm, vor allem sehr partnerschaftlich. Wir waren immer intensiv im Austausch, konnten jederzeit Rückfragen stellen und bekamen jede nötige Hilfestellung. Wir fühlten uns nie allein gelassen. Sehr gut war auch die Projektdokumentation. Alles wurde sauber festgehalten, wir konnten mit der Doku super arbeiten. Wir waren auch sehr froh über die realistische Aufwandsschätzung in Bezug auf finanzielle und personelle Ressourcen.*

### Aus welchen Gründen haben Sie sich für factory42 als Implementierungspartner entschieden?

Bei der Einführung der Sales Cloud hatten wir bereits sehr gute Erfahrungen mit factory42 gemacht und da auch die Expertise bezüglich Pardot vorhanden war, wollten wir auf diesem sehr guten Verhältnis weiter aufbauen.

### Welche Prozesse konnten Sie mit der Einführung von Pardot umsetzen?

Unser gesamtes B2B-Marketing haben wir über Pardot abgebildet. Dazu gehören vor allem die Lead-Generierung und Lead-Management, sowie Newsletterversand und die Marketing Automation.

### Welche wichtigen Use-Cases wurden umgesetzt?

Besonders wichtig war uns, den Double-Opt-In-Prozess sauber umzusetzen und damit einen komplett automatisierten An- & Abmeldeprozess zu haben, sowie ein ganzheitliches Kampagnenmanagement in Pardot.

### Was konnte mit der Einführung von Pardot verbessert werden?

Vor der Nutzung von Pardot wurde vieles händisch gemacht. Nun haben wir alles automatisiert und die manuellen Prozesse ersetzt. Dadurch sind wir natürlich viel schneller geworden und es passieren weniger Fehler. Außerdem haben wir eine deutlich höhere Datenqualität durch die Nutzung von Formularen auf unserer Webseite und können die gewonnenen Leads schneller bearbeiten.

### Welche Herausforderungen ergaben sich vor und während der Implementierung? Wie wurden diese gemeistert?

Vor der Einführung eines neuen Tools ist es wichtig, die vorherrschenden Prozesse genau zu analysieren und aufzulisten und vor allem alle Schnittstellen zu kennen und die jeweiligen Verantwortlichen zum Projekt abzuholen. Alle müssen an einem Strang ziehen und sich Zeit für das Projekt nehmen. Grundsätzlich spielt Change Management eine große Rolle. Alle Beteiligten müssen die Chance bekommen, sich mit dem Thema intensiv zu beschäftigen.

## Wer wir sind

Wir stehen für CRM & Digitales Marketing.

factory42 ist ein international tätiger Spezialist für CRM (Customer Relationship Management) und Digitales Marketing.

factory42 hilft Unternehmen durch Beratung, Einführung und Betrieb von Cloud Technologien basierend auf Salesforce alle kundenorientierten Prozesse in Marketing, Vertrieb und Service zu optimieren und ihre Geschäftsziele schneller zu erreichen.

Als Salesforce Partner entwickeln wir seit 2007 Cloud Lösungen auf Basis der Salesforce Plattform und realisieren Projekte für den Mittelstand und internationale Marken. Dazu haben wir eine pragmatische Methodik entwickelt, die die Geschäftsziele unserer Kunden im Fokus hat.

## Wir unterstützen Sie bei der digitalen Transformation Ihres Unternehmens

salesforce gold consulting partner

salesforce pardot

salesforce sales cloud

## *Sie möchten mehr zum Thema erfahren?* Kontaktieren Sie uns gerne!

Dr. Michaela
**Hámori-Satzinger**

Geschäftsführerin
mhamori@factory42.com


- überzeugte Marketing Automation Anhängerin und B2B2C Spezialistin
- > 20 Jahre Erfahrung in Marketingberatung, ERP & CRM Systemeinführungen, Data Mining & Customer Journey Management
- internationale Erfahrung in Agentur und Management Beratung
- Analytisches CRM, Business Intelligence
- Universität Augsburg, TU München