

Erfolgsstory: alliantis & CIXON – CRM-Transformation mit HubSpot

Diese Fallstudie dokumentiert den erfolgreichen Wechsel von Salesforce zu HubSpot bei alliantis. Durch die Partnerschaft mit CIXON wurde eine moderne, integrierte CRM-Lösung implementiert.



by **Stefan Wendt**



Holger Ringel | Geschäftsführer von alliantis GmbH

Erstklassige Zusammenarbeit: Committed, Fair, Zielorientiert, Erfolgreich!



"Es war uns eine Freude mit CIXON als wirklich herausragender Agentur zusammenzuarbeiten, die uns bei der Implementierung von HubSpot unterstützt hat. Gerade im Vergleich zur Implementierung von Salesforce vor einigen Jahren mit einer anderen Agentur ein großer Unterschied. Von Anfang an beeindruckte uns der detaillierte Projektplan, der sorgfältig auf unsere individuellen Anforderungen zugeschnitten war. CIXON arbeitete stets auf Augenhöhe mit uns zusammen und war jederzeit für Fragen, Anregungen und Feedback verfügbar. Und ein erfolgreiches Projekt wird durch Menschen gemacht, und die sind rundherum herausragend und motiviert bei der Sache! Nach der Implementierung konnten wir einen deutlich höheren Digitalisierungsgrad feststellen. Die Integration von HubSpot in unsere Geschäftsprozesse verlief reibungslos und führte zu effizienteren Abläufen. Besonders hervorzuheben ist die Nutzung von KI, die unseren Außenauftritt und die Salesconversions erheblich verbessert hat. Eine der größeren Herausforderungen war u.a. die Migration von Prozessen und Daten aus unserem Altsystem (Salesforce). CIXON meisterte diese Aufgabe mit Bravour. Insgesamt sind wir äußerst zufrieden mit der Zusammenarbeit und den erzielten Ergebnissen. Wir können und werden CIXON jedem Unternehmen empfehlen, das eine professionelle und maßgeschneiderte HubSpot-Implementierung sucht."

Vorstellung: alliantis GmbH

alliantis ist ein branchenführender HR-Beratungsexperte und Digitalisierungspartner. Das Unternehmen betreut Kunden vom Mittelstand bis zu internationalen Konzernen.

Der Fokus liegt auf zukunftsfähigen People- und Tech-Strategien, die Unternehmen nachhaltig stärken.

Als HR-Spezialist verbindet alliantis tiefes Branchenwissen mit innovativen Technologielösungen für maximalen Kundenerfolg.

Ausgangslage & Herausforderungen



Fragmentierte Tools

Die HR- und Sales-Prozesse waren über verschiedene, nicht integrierte Systeme verteilt.



Salesforce-Probleme

Die bisherige Salesforce-Implementierung erfüllte nicht die Erwartungen des Teams.



Digitalisierungslücken

Der Digitalisierungsgrad und die Prozesseffizienz zeigten deutliches Verbesserungspotenzial.

Projektziele von alliantis



Die Lösung: HubSpot-Implementierung mit CIXON

1

Expertise

CIXON als zertifizierter Diamant HubSpot-Partner

2

Strategie

Maßgeschneiderter Projektplan für alliantis' spezifische Anforderungen

3

Umsetzung

Schnelle Bereitstellung und sorgfältige Migration aller relevanten Daten

Umsetzung & Besonderheiten

Migration

Vollständige Überführung aller Salesforce-Daten in das neue HubSpot-System.

KI-Integration

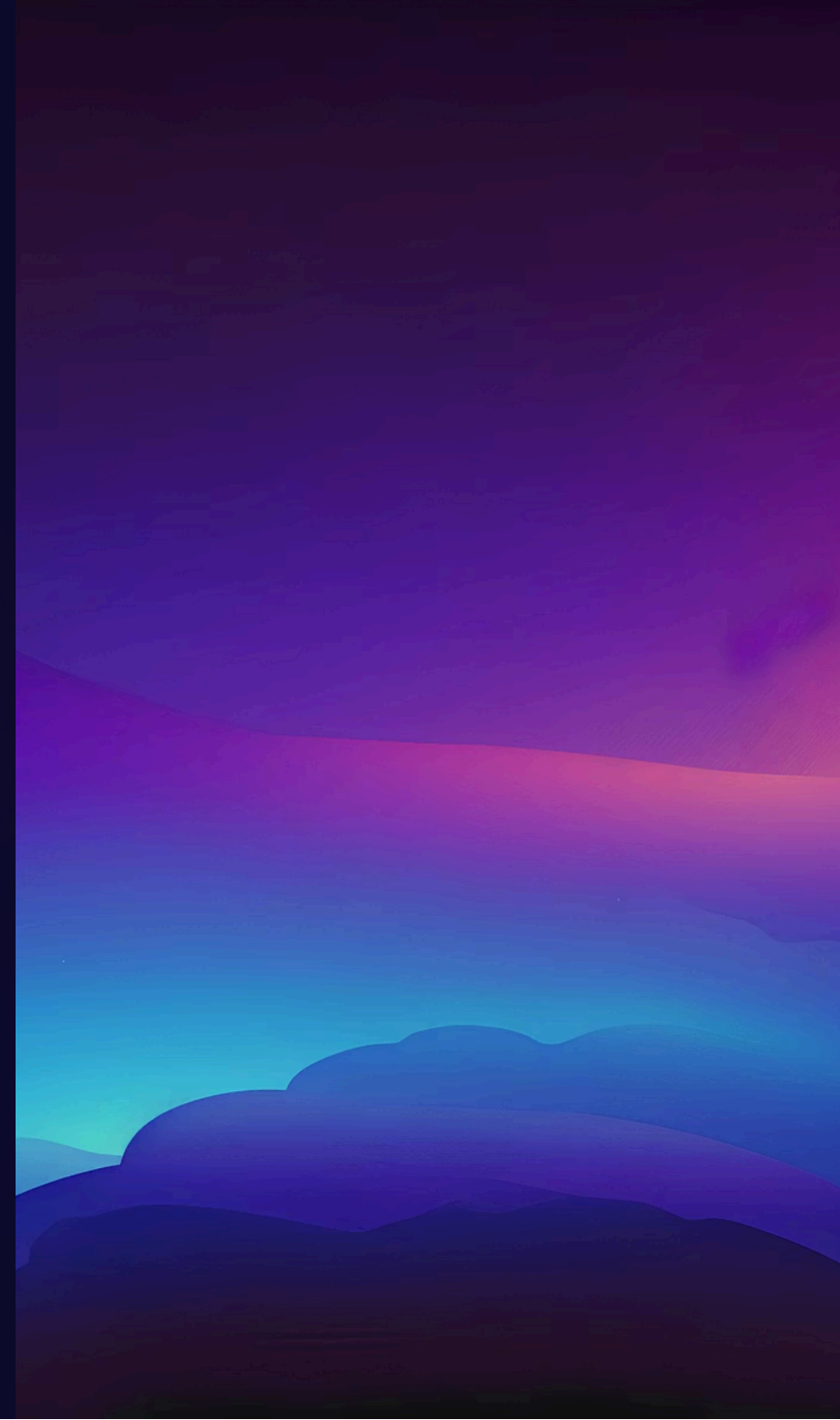
Implementierung KI-gestützter Prozessautomatisierung für effizientere Arbeitsabläufe.

Erfolgsbeispiele

Automatische Kundennummerngenerierung und maßgeschneiderte Make-Szenarien.

Teamarbeit

Reibungslose Integration durch exzellente Zusammenarbeit aller Beteiligten.



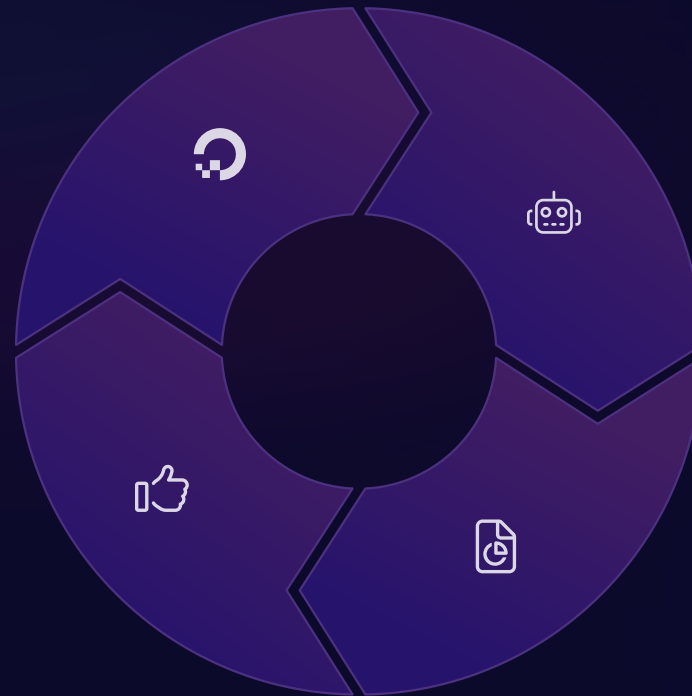
Ergebnisse & Kundenstimmen

Digitalisierungssprung

Deutlich höherer Digitalisierungsgrad in allen Unternehmensbereichen

„Erstklassige Zusammenarbeit“

Begeistertes Testimonial vom alliantis-Team



KI-Erfolge

Effizientere Abläufe und bessere Sales-Conversions durch KI-Unterstützung

Präzise Messung

Genauere Erfolgsmessung in Marketing- und Vertriebsaktivitäten

Fazit & Ausblick



Optimierte Prozesse

Die CRM-Transformation führte zu nachhaltig verbesserten Geschäftsprozessen bei alliantis.



Datengetriebener Erfolg

Vereinfachte Umsatz-Attribution ermöglicht präzisere Strategieplanungen und Ressourceneinsatz.



Best Practice

alliantis dient nun als Vorzeigebispiel für erfolgreiche CRM-Transformation im HR-Bereich.