|  |  |
| --- | --- |
| Bijlage: Informatie van de afdelingshoofden |  |

## Informatie van afdelingshoofd Development Dhr. H. van der Hoek

Welkom bij de afdeling Ontwikkeling. Als directeur van de afdeling Ontwikkeling stuur ik zo’n 120 medewerkers aan. Deze mensen ontwikkelen applicaties voor klanten. Wij staan als afdeling Ontwikkeling dan ook direct in verbinding met de klant. Nadat de accountmanager van de afdeling Sales het eerste contact heeft gelegd gaan wij na goedkeuring van de afdeling Finance met de klant aan de slag. Wij hebben in ons systeem de klantgegevens staan en passen die aan indien nodig.

Wij gaan er vanuit dat één klant meerdere projecten kan hebben. Bij een lange projecttijd zal de afdeling Finance meerdere rekeningen per project sturen.

Iedere keer als wij aan het project gaan werken controleren wij of dit is toegestaan. Het is namelijk zo dat de ontwikkeling wordt stopgezet indien de klant niet aan zijn financiële verplichtingen heeft voldaan.

In het systeem moet zichtbaar zijn of de klant op basis van een contract werkt.

Daarnaast moet de naam van het interne contact direct in beeld worden gebracht zodat we weten welke salesmanager voor deze klant werkzaamheden verricht.

Uiteraard moeten er via een opmerkingenveld gegevens geregistreerd kunnen worden betreffende het laatste contact wat we met de klant hadden.

Nu wordt het een en ander bijgehouden in Excel en Word en daar willen we nu vanaf.

Alle werknemers op onze afdeling hebben gelijke rechten dus wij kunnen op onze afdeling volstaan met één inlogaccount.

De niet dikgedrukte velden wil ik graag toelichten:

* **Maintenance contract Y/N**  
  Hierin wordt aangegeven of deze klant een onderhoudscontract heeft. Dit onderhoudscontract wordt overigens automatisch geblokkeerd indien de limiet voor achterstallige betaling wordt overschreden.
* **Open projects**  
  Hier wordt een project-ID genoemd die verwijst naar een nieuwe tabel. Dit is nodig aangezien een klant meerdere projecten kan hebben.
* **Applications**  
  Hier wordt genoemd welke applicaties de klant gebruikt op die machine waarop het te ontwikkelen product wordt geplaatst. Dit ter voorkoming van eventuele bestaande conflicten.
* **Hardware**  
  Hier wordt genoemd welke hardware de klant gebruikt waarop het te ontwikkelen product wordt geplaatst.
* **Operating system**  
  Hier wordt het besturingssysteem genoemd waarop het te ontwikkelen product wordt geplaatst.
* **Appointments**  
  Hier wordt het laatste klantcontact geregistreerd. Dit tekstveld (maximaal 255 karakters) wordt steeds van bovenaf aangevuld met ‘Datum’, ‘Gesproken met’ en ‘Onderwerp’. Mocht het veld vol raken, dan wordt de oudste informatie gewist.
* **Internal contact person**  
  Hier wordt de sales manager genoemd die op basis van zijn regio aan het bedrijf is gekoppeld.

## Informatie van afdelingshoofd Verkoop Dhr. J. Berger

Welkom bij de afdeling Verkoop.

Als directeur van de afdeling Verkoop stuur ik 3 accountmanagers aan. Deze mensen doen ook de acquisitie, het binnenhalen van nieuwe bedrijven. Wij staan als afdeling Verkoop direct in contact met de klant. Dit houden wij bij in Word-documenten. Wij zijn dan ook de bron van deze gegevens voor ons bedrijf. De salesmanager houdt ten alle tijden contact met de klant. Dagelijks worden de salesmanagers geïnformeerd wie er een betalingsachterstand heeft opgelopen. In het nieuwe systeem moet dit automatisch met één druk op de knop uit te draaien zijn. Als er een betalingsachterstand is, dan neemt de betreffende salesmanager contact op met het bedrijf. Hij maakt hiervan een aantekening in het opmerkingenveld. Als wij een nieuwe klant hebben binnengehaald, dan zorgen wij dat alle gegevens van deze nieuwe klant in het systeem komen te staan. Vervolgens vragen wij de afdeling Finance een BKR- (Bureau Krediet Registratie) onderzoek op te starten. Als dit onderzoek positief uitvalt, dan beschouwen we deze klant als kredietwaardig en gaan we de klant in contact brengen met de afdeling Ontwikkeling. Na dit eerste contact wordt er door de afdeling Finance een offerte uitgebracht. Zolang de klant niet kredietwaardig is mag er geen project aangemaakt kunnen worden. Alle salesmanagers op onze afdeling hebben gelijke rechten dus wij kunnen op onze afdeling volstaan met één inlogaccount. De niet dikgedrukte velden wil ik graag toelichten:.

* **Offer numbers**  
  Hier wordt het nummer van de uitgebrachte offerte genoemd.
* **Offer status**  
  Hier wordt beschreven wat de status is van de uitgebrachte offerte. De klant kan namelijk de offerte accepteren of afwijzen.
* **Prospect Y/N**Hier wordt aangegeven of deze klant mogelijk gebruik zal gaan maken van de diensten van Barroc-IT.
* **Date of action**  
  Hier wordt de datum voor de actie die uitgevoerd moet gaan worden aangegeven.
* **Last contact date**  
  Hier wordt de datum aangegeven wanneer er voor het laatst contact is geweest met de klant.
* **Next action**  
  Hier wordt aangegeven welke volgende actie er uitgevoerd moet gaan worden.
* **Sale percentage**  
  Hier wordt aangegeven welk kortingspercentage voor deze klant van toepassing is op de factuur.
* **Creditworthy Y/N**  
  Hier wordt aangegeven of de klant kredietwaardig is. Dit veld wordt ingevuld door de afdeling Finance en is voor afdeling Verkoop alleen inzichtelijk.

.