



Pressmeddelande

Göteborg 2006-01-23

Guide Market Solutions har fått i uppdrag av General Motors att utveckla nästa generations nordiska CRM och säljstödssystem

General Motors Norden AB är GM's nordiska marknadsbolag. Uppdraget omfattar utveckling och integration av ett nytt CRM och säljstödssystem samt drift och support av systemet under 3 år.

Systemet kommer inledningsvis att användas av marknadsbolaget samt auktoriserade återförsäljare och verkstäder i Sverige. Systemet kommer därefter succesivt implementeras för Danmark, Finland och Norge.

- ”Det nya systemet kommer att ytterligare förbättra dialogen med våra kunder och effektivisera försäljningen hos våra återförsäljare” säger Jan Rikander, projektledare på General Motors Norden.
- ”Av ett framgångsrikt bilföretag förväntas kvalitativa produkter och en hög servicegrad. Ett effektivt IT-stöd är avgörande för att uppfylla våra kunders förväntningar på oss” säger Peter Hallberg, VD GM Återförsäljarförening.
- ”Genom vår erfarenhet och kompetens har vi tillsammans med GM och dess återförsäljare skapat en lösning som implementerad kommer att ge ett mycket effektivt stöd för försäljning och marknadsföring” säger Mikael Örtelind, VD Guide Market Solutions AB.

För mer information kontakta:

Jan Rikander, mobil: 0706 – 61 28 12, e-mail: jan.rikander@se.gm.com

Mikael Örtelind, mobil: 0701 – 80 71 01, e-mail: mikael.ortelind@guide.se

Om Guide Market Solutions

Guide Market Solutions är ett dotterbolag inom Guide koncernen med spetskompetens för att skapa lösningar som effektiviserar våra kunders försäljning och marknadsföring. I koncernen ingår också Guide Konsult, Astrakan Strategisk Utbildning, Guide Redina och Proconsa. Koncernen har ca 500 anställda och kontor i Stockholm, Västerås, Uppsala, Lidköping, Göteborg, Malmö och Skövde. Guide ägs till 5% av personalen och 95% av Nordic Capital.

Läs mer på www.guidemarketsolutions.se , www.guide.se eller www.nordiccapital.se