



海拉增强客户导向服务

海拉与Salesforce公司进行战略合作

利普施塔特，2015年1月22日——对于国际化汽车配件供应商海拉而言，顾客导向在其发展过程中发挥着关键作用。“提供适合顾客的产品与服务，满足顾客的精确要求，这一直都是我们工作中的重中之重”，负责OE销售与市场业务部门的常务董事马蒂亚斯·绍尔曼博士（Dr. Matthias Schöllmann）表示。“与此同时，能够发现这些要求的变化，并迅速、细心、全面地确定未来趋势也是非常重要的，因为这能够帮助我们以可能的最佳方式采取行动。”作为汽车配件供应商行业内的技术先锋，海拉决定与Salesforce公司合作，后者是基于云计算顾客关系管理（CRM）解决方案的全球领先者。借助Salesforce提供的CRM平台，海拉及其全球顾客间信息交换的速度与灵活性将显著提高，从而节约大量时间。CRM平台还将用作海拉全球销售与服务团队共享的联合平台。“新的Salesforce平台对每一个相关人员来说都是一个双赢的解决方案。我们的顾客能够更加快速、更加有效地接收解决方案，我们能够持续地强化我们的顾客关系，以便继续实现有机增长。”负责售后业务部门的常务董事卡斯滕·阿尔布雷奇特（Carsten Albrecht）强调。

海拉全球：

海拉是一家全球性家族企业，在35个国家和地区的100多个城市拥有32,000多名员工。海拉集团致力于研发和生产照明和电子部件及系统。此外，海拉集团售后业务部是欧洲最大的汽车零件、配件、诊断和服务贸易机构之一。我们还通过建立合资企业来生产全套的汽车模块、空调系统和电气系统。海拉凭借6,000多名研发人员跻身于业内最重要的创新领导行列。此外，海拉集团在2014/15财年创造了近58亿欧元销售额，名列全球汽车供应商前40强，并且是德国工业百强企业之一。

海拉中国：

海拉于1982年开始在中国的业务发展，并于1992年实现了中国本土化生产。目前，海拉在华所设的13处生产、研发与管理机构，其中包括3个合资公司；拥有5,332名员工其中包括700多名专业研发人员。海拉中国主要为汽车行业研发和生产照明及汽车电子产品及系统，同时也为汽车售后市场提供维修、备件及服务。海拉2014/2015财年在华总销售额达55亿人民币，年增长达23.5%，海拉将继续全力拓展中国业务。

如有其他问题，欢迎随时联系！

新闻稿



海拉集团

Markus Richter 博士

公司发言人

Rixbecker Str. 75

59552 利普施塔特

电话: +49 2941 38-7545

传真: +49 2941 38-477545

邮件: Markus.Richter@hella.com

海拉中国

Jessie Xu 徐静

媒体联系人

电话: +86 21 6160 7481

手机: +86 13611682885

邮件: Jessie.Xu@hella.com

www.hella.cn