



# EINFÜHRUNG LEADMANAGEMENT CATCH

Sven Marquardt

PROF4NET

# ALLGEMEINER ABLAUF



# VORÜBERLEGUNGEN

## **GEDANKEN VOR DER EINFÜHRUNG LEADMANAGEMENT**

1. Welche Leadquellen sollen abgerufen werden?
2. Wie werden die Leads in CATCH abgerufen?
3. Wer soll bei Leadeingang benachrichtigt werden?
4. Sollen Leads aus bestimmten Quellen qualifiziert werden?
5. Wie sollen die Leads verteilt werden?
6. Welche Eskalationen soll es geben?

# 1. DEFINITION VON LEADS

## WELCHE LEADQUELLEN KÖNNEN EINGELESEN WERDEN

(1) Einlesen von Leads über Standard-Schnittstellen



Liste der Schnittstellen unter...

<https://www.prof4.net/unternehmen/partner-schnittstellen/#schnittstellen>

# 1. DEFINITION VON LEADS

## ANFRAGEN EINLESEN

- (1) Daten können aus dem Text der E-Mail eingelesen werden
- (2) Daten können aus einer XML-Datei eingelesen werden

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<lead>
  <vehicle>
    <internalId>2G1F91EXXXX1600</internalId>
    <make>Marke</make>
    <model>Typ Modell</model>
    <firstRegistration>mm/YYYY</firstRegistration>
    <mileage>1000</mileage>
    <price>35490</price>
    <conditionType>new</conditionType>
    <type>PKW</type>
    <vin>XYZABCDEFGHIJKL</vin>
  </vehicle>
  <potentialBuyer>
    <company/>
    <salutation>Herr</salutation>
    <title/>
    <firstName>Thomas</firstName>
    <lastName>Theel</lastName>
    <street>Gerlachstr. 47-49</street>
    <zip>14480</zip>
    <city>Potsdam</city>
    <email>info@prof4.net</email>
    <additionalData>Zusatzinformation1: Text1<#13; Zusatzinformation2:
    Text2<#xD; </additionalData>
    <phone>
      <internationalPrefix>49</internationalPrefix>
      <prefix>0331</prefix>
      <number>8700421</number>
    </phone>
    <message>Sehr geehrte Damen und Herren, <#13; <#13; Können Sie mir bei
    dem Fahrzeug einen Händlerpreis machen?<#xD; <#xD; Hat der Wagen
    Werksgarantie in Deutschland?
    <#xD; <#xD; Mit freundlichen Grüßen<#xD; <#xD; Prof4Net<#xD;
  </message>
</lead>
```

```
<add_fields>
  <field>
    <key>Zusatzfeld 1</key>
    <value>Text1</value>
  </field>
  <field>
    <key>Zusatzfeld 2</key>
    <value>Text2</value>
  </field>
  <field>
    <key>Zusatzfeld 3</key>
    <value>Text3</value>
  </field>
</add_fields>
</potentialBuyer>
<subject>Probefahrtanfrage</subject>
<crm_dealercode/>
<crm_dealerid/>
<dms_dealercode/>
<locationString/>
<campaign_name/>
<lead_source/>
<lead_source2/>
<lead_type/>
<lead_channel/>
<marketing_campaign/>
<files>
  <filename>name_of_file_in_utf8_1.pdf</filename>
  <filename>name_of_file_in_utf8_2.pdf</filename>
</files>
</url/>
</lead>
```

# 1. DEFINITION VON LEADS

## QUELLEN PRO STANDORT EINLESEN

- (1) Daten können in der XML per Name angegeben werden
  - (1) Händlernummer
  - (2) DMS-ID
  - (3) CATCH-ID
  
- (2) Pro Leadquelle (z.B. mobile.de) wird ein eigenes Postfach angelegt
  - (1) Jedes Postfach wird dann dem entsprechenden Standort zugeordnet

# 1. DEFINITION VON LEADS

## KLASSIFIZIERUNG EINES LEADS

KAMPAGNE	= Kampagne (mobile.de, autoscout24.de etc)	(variabel)
STANDORT	= einzelne Standorte	(fix)
KANAL	= E-Mail, Telefon, persönlich	(fix)
QUELLE	= BDC, Webseite	(fix)
SPARTE	= NW, GW, AS, GA, GK	(fix)
MARKE	= einzelne Marken aus dem AH	(fix)

→ Auf alle Parameter können Berechtigungen für die Verkäufer / VKL vergeben werden

# 1. DEFINITION VON LEADS

## DIE PHASEN EINES LEADS

- (1) Kontaktiert / Bearbeitet
- (2) Probefahrt geplant
- (3) Angebot
- (4) Geschäft verloren
- (5) Geschäft gewonnen
- (6) Auslieferung
- (7) Zufriedenheitsabfrage
- (8) Lead unbrauchbar / Spam



# 1. DEFINITION VON LEADS

## ABARBEITUNG MIT ERGEBNISSEN

← zurück

Kampagnen Anfrage Webseite (Kategorien)

Rang	Bezeichnung	Standard
16	nicht gewählt	<input type="checkbox"/>
1	Lead <sup>1</sup> nicht gewählt <sup>2</sup>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Erstkontakt hergestellt <sup>3</sup> Kontaktiert/Bearbeit <sup>4</sup>	<input type="checkbox"/>
3	Akquisition	<input type="checkbox"/>
4	Bedürfnisse/Kaufmotive	<input type="checkbox"/>
5	Probefahrt angeboten	<input type="checkbox"/>
6	Probefahrt/Fahrzeugüb	<input type="checkbox"/>
7	Bewertung/Inzahlungn	<input type="checkbox"/>
8	Angebot abgegeben	<input type="checkbox"/>
9	Einwand Angebot (Preis)	<input type="checkbox"/>
10	Vertragsabschluss (AE)	<input type="checkbox"/>
11	Vertragsabschluß (AE) s	<input type="checkbox"/>
12	Geschäft verloren	<input type="checkbox"/>
13	Lead unbrauchbar/Spar	<input type="checkbox"/>
14	Konsolidierung	<input type="checkbox"/>

# 1. DEFINITION VON LEADS

## KOSTEN FÜR EINE KAMPAGNE HINTERLEGEN

← zurück

Kosten - Anfrage Webseite

Jahr	Januar	Februar	März	April	Mal	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
2020	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="100"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>
2019	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>
2018	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>

eintragen/ändern

Kosten können pro Kampagne / Monat hinterlegt werden

## 2. ABRUF VON LEADS

### EINSTELLEN DER POSTFÄCHER

- (1) Hinterlegen der Postfächer in den allgemeinen Einstellungen
- (2) Zuordnung des Standortes zum Postfach

Einstellungen		Allgemein	E-Mailing	Telefonie	Kunden	Fahrzeuge	Schnittstellen	Leistung	Import
E-Mail Abruf									
E-Mail Hauptadresse POP3									
Server (Adresse/IP)	outlook.office365.com	Verschlüsselung:	TLS						
Mailserv Benutzername		Port	995						
Mailserv Passwort		Mandant/Lagerort		2					
		Sonstiges	Verbindung testen	<input type="checkbox"/> Keine automatische Mailzuordnung					
E-Mail Adresse 1 POP3									
Server (Adresse/IP)	outlook.office365.com	Verschlüsselung:	TLS						
Mailserv Benutzername		Port	995						
Mailserv Passwort		Mandant/Lagerort							
		Sonstiges	Verbindung testen	<input type="checkbox"/> Keine automatische Mailzuordnung					

## 2. ABRUF VON LEADS

### **AUTOMATISCHER ABRUF ALLE X MINUTEN**

- (1) Alle x Minuten werden die Postfächer abgerufen
  - (1) E-Mails die als Lead erkannt werden, werden eingelesen und aus dem Postfach gelöscht
  - (2) nicht erkannte E-Mails verbleiben im Postfach (manuelle Bereinigung notwendig)
  
- (2) Darüber wird auch der Folgeprozess gesteuert

# 3. BENACHRICHTIGUNG (BETA)

## BENACHRICHTIGUNG NACH LEADEINGANG (INTERN) – (BETA)

(1) Nachdem ein Lead eingegangen ist, kann ein Mitarbeiter darüber informiert werden

Benachrichtigung-Einstellungen: Facebook **aktiv**

Benachrichtigung: E-Mail + Korrespondenz

Art: Pro Benutzer (alle La)

Benutzer: Valiente, Vincent (valiente@prof4.net), Voigt, Mike (voigt@prof4.net), Wunder, Willi (w.wunder@wunder.de), Zwei, Katrin (k.zwei@prof4.net), ZZB Markus Stumpf 1\_4050, 1\_4050 (goepel@prof4.net) mehrere mit STRG-Taste

Parameter: Marke: beliebig, Sparte: beliebig, Kanal: beliebig, Kampagne: beliebig

speichern

Benutzer	Lagerort
Doom Daniel (marquardt@prof4.net)	alle Lagerorte
Marquardt Sven (marquardt@prof4.net)	alle Lagerorte
Müller Peter (sievert@prof4.net)	alle Lagerorte
testadmin Torsten (testmann@test.de)	alle Lagerorte

Ergebnis

Pro Benutzer (alle Lagerorte)	Benachrichtigung	Parameter
1 Benutzer	E-Mail + Korrespondenz	

# 3. BENACHRICHTIGUNG (BETA)

## BENACHRICHTIGUNG NACH LEADEINGANG – AUTOREPLY (BETA)

(1) Nachdem ein Lead eingegangen ist, kann auch der Kunde darüber informiert werden

Kundenbenachrichtigung - Einstellungen BDK										
Vorlagen	nicht gewählt									
Marke	beliebig	Sparte	beliebig	Kanal	beliebig	Lagerort	beliebig	Kampagne	beliebig	
<a href="#">Hinzufügen</a>										
Kunden-Benachrichtigung										
Vorlagen	Beifügungen									
Danke für Anfrage GW	Marke	Sparte	Kanal	Lagerort	Kampagne	✘				
	beliebig	Service	beliebig	beliebig						
	beliebig	Kundenpflege	beliebig	beliebig						
	beliebig	Aftersale	beliebig	beliebig						
Danke für Anfrage GW	Voreinstellung verwenden					✘				
	Marke	Sparte	Kanal	Lagerort	Kampagne	✘				
Danke für Anfrage NW	Audi	NW	beliebig	beliebig						
	Hyundai	NW	beliebig	beliebig						
	Opel	NW	beliebig	beliebig						
Danke für Anfrage NW	Marke	Sparte	Kanal	Lagerort	Kampagne	✘				
	beliebig	BDK Bank	INC	beliebig						
Danke für Anfrage PF	Marke	Sparte	Kanal	Lagerort	Kampagne	✘				
	beliebig	beliebig	Probefahrt	OOB						

# 4. QUALIFIZIERUNG VON LEADS

## VORQUALIFIZIEREN VON LEADS DURCH MITARBEITER

- (1) Bevor der Lead den Status „neu“ bekommt, kann ein Mitarbeiter diese Leads bearbeiten und evtl. auch noch Daten ändern

Leads				
5 Leads: Neu (5) - Kontaktanfrage (2)   Kontaktformular (1)   NW (1)   Neuwagen Verkauf (1)				
	Standort	Lead Kanal	Kunde	Zusatzdaten
	Autohaus P4N / DE0825	AWT 2018 Allgemeine Anfrage Fahrzeughörsen 10.09.2020 12:50	<input type="text" value="christi, petri"/> <input type="text" value="christi, petri"/> <input type="checkbox"/> Daten überschreiben Neukunde: <input type="text" value="Auto../00HB"/>	<input type="text" value="Betreff: Lead aus .."/> Quelle: Fahrzeughörsen   Kan Art: Neuwagen Verkauf   Mar

  

Daten ändern	
Bezeichnung	Daten (Lead)
Titel:	<input type="text"/>
Anrede:	<input type="text"/>
Firma:	<input type="text"/>
Vorname:	<input type="text" value="petri"/>
Name:	<input type="text" value="christi"/>
Adresse:	<input type="text"/>
Plz:	<input type="text"/>
Ort:	<input type="text"/>
E-Mail:	<input type="text"/>
Telefon/Mobil:	<input type="text" value="+4915119334929"/>
Mandant/Lagerort:	<input type="text" value="00HB"/>
Kampagne:	<input type="text" value="AWT 2018"/>
Quelle:	<input type="text" value="Fahrzeughörsen"/>

- (2) Funktion „qualifizieren“ wird über die Kampagne gesteuert, Mitarbeiter muss in einer speziellen Benutzergruppe sein
- (3) Funktion „Daten ändern“ wird über die Benutzerrolle gesteuert

# 4. QUALIFIZIERUNG VON LEADS

## ABGLEICH MIT DEM BESTAND

(1) Wenn ein Lead eingespielt wird, dann wird dieser mit dem Bestand abgeglichen

2 Leads: Neu (2) - Fahrzeugbörsen (2)			
Nr	Handler	Kampagne	Kunde
1.	Autohaus Greiner	gebrauchtwagen.at Datum: 27.08.2020 11:35 Quelle: Fahrzeugbörsen, Kanal: E-Mail, Art: Fahrzeugbörsen	 Suche <input type="text"/>   1   2  <input type="checkbox"/> Daten überschreiben Neukunde: Auto../00HB 
2.	Autohaus Greiner	Anfragen Fahrzeugbörse AutoUncle Datum: 27.08.2020 11:35 Quelle: Fahrzeugbörsen, Kanal: E-Mail, Art: Fahrzeugbörsen, Marke: Hyundai	 Maller, Anton <input type="text"/>   1 <input type="checkbox"/> Daten überschreiben Neukunde: Auto../00HB 

(2) Abgleich erfolgt über E-Mail Adresse oder Telefon oder Name (exakte Schreibweise)



# 5. VERTEILUNG VON LEADS

## AUSWAHL AUS DREI OPTIONEN

- (1) Leadpicking
- (2) Leadzuordnung
- (3) Automatische Zuweisung (BETA)

Alle drei Optionen bieten eine Rechteeinschränkung an:

- Standorte
- Kanal
- Sparte
- Marke
- Quelle
- Kampagne

# 5. VERTEILUNG VON LEADS

## 1. LEADPICKING

- (1) Jeder Verkäufer mit den entsprechenden Rechten, kann sich...
  - (1) Alle x Minuten
  - (2) Einen vollständigen / anonymisierten Lead...auswählen und selbst bearbeiten

# 5. VERTEILUNG VON LEADS

## 2. LEADZUORDNUNG

The screenshot shows a lead management interface. At the top, there are filter options for 'Kampagne', 'Art / Kanal', 'Interessent/Kunde', 'Import Datum', 'Lead ID', and 'Filter anwenden'. Below this is a table with columns: 'Standort', 'Lead Kanal', 'Kunde', 'Fahrzeug', 'Interesse', 'Zusatzdaten', and 'Aktion'. A single lead entry is visible, with red circles highlighting specific fields: (1) 'Import Datum', (2) 'Standort', (3) 'Lead Kanal', (4) 'Kunde', (5) 'Fahrzeug', (6) 'Zusatzdaten', (7) 'Aktion' dropdown, and (8) 'Admin, Admin' dropdown.

Standort	Lead Kanal	Kunde	Fahrzeug	Interesse	Zusatzdaten	Aktion
Autohaus Ostmann	Anfrage Webseite Homepage 03.09.2020 12:30	Bdrops, Bob Suche <input type="checkbox"/> Daten überschreiben Neukunde: Auto.../Bad Arolsen	Audi A3, 29756 €, 32379 km Gebrauchtwagen Erstzulassung: 01.05.2018	-	Probefahrtanfrage .. Quelle: Homepage   Kanal: Homepage Art: GW   Marke: Audi	Neu keine Aktion Admin, Admin info

(1) Auswahl der Anzeige

(2) Standort

(3) Leadkanal

(4) Kunde/Interessent (Matching)

(5) Fahrzeugbezug

(6) Beschreibung

(7) Übernehmen, Löschen

(8) Zuweisung an Mitarbeiter

# 5. VERTEILUNG VON LEADS (BETA)

## 3. AUTOMATISCHE LEADZUORDNUNG

- (1) Leads werden (unter der Berücksichtigung der Rechte) absteigend für die entsprechenden Benutzer, die online sind verteilt.

Automatische Leadzuordnung: Toyota **aktiv**

Benutzer: Pro Benutzer  
Parameter: Marke: beliebig, Spalte: beliebig, Kanal: beliebig, Lagerort: beliebig, Kampagne: beliebig

Benutzer: Bitte wählen  
Sebastiaca  
Admin, Admin  
mehrere mit STRG-Taste

speichern

Ergebnis

Pro Benutzer	Parameter	Marke	Spalte	Kanal	Lagerort	Kampagne
1 Benutzer		beliebig	Beratungsgespräch	beliebig	beliebig	beliebig
1 Benutzer		beliebig	TGS Späteres Interesse	Händlerkontaktanfrage	beliebig	beliebig
1 Benutzer		beliebig	Beratungsgespräch	beliebig	beliebig	beliebig
1 Benutzer		beliebig	beliebig	beliebig	beliebig	beliebig

# 6. ESKALATION VON LEADS

## EINSTELLUNGEN DER ESKALATIONEN FÜR

- (1) Nicht zugewiesen
- (2) Nicht kontaktiert

Alle zwei Optionen bieten eine Rechteeinschränkung an:

- Standorte
- Kanal
- Sparte
- Marke
- Quelle
- Kampagne

# 6. ESKALATION VON LEADS

## EINPFLEGEN DER ÖFFNUNGSZEITEN

- (1) Öffnungszeiten können je Standort individuell gepflegt werden
- (2) Eskalationen werden nur innerhalb der Öffnungszeiten versendet

Dashboard - Einstellungen / Standort

Anfrage	Beschwerde	Lead	Öffnungszeiten						
ID	aktiv	Mandant	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
<input type="checkbox"/> 1	<input checked="" type="checkbox"/> 1	Autohaus 1	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 09 : 00 bis 13 : 00	von 00 : 00 bis 00 : 00
<input type="checkbox"/> 37	<input checked="" type="checkbox"/> 37	Autohaus 1 -	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 09 : 00 bis 13 : 00	von 00 : 00 bis 00 : 00
<input type="checkbox"/> 30	<input checked="" type="checkbox"/> 30	Autohaus 1 - 00HB	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 09 : 00 bis 13 : 00	von 00 : 00 bis 00 : 00
<input type="checkbox"/> 33	<input checked="" type="checkbox"/> 33	Autohaus 1 - 01F1	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 08 : 00 bis 19 : 00	von 09 : 00 bis 13 : 00	von 00 : 00 bis 00 : 00

[↑](#) alle markieren (diese Seite) [alle Haken wegnehmen \(diese Seite\)](#) [Voreinstellung verwenden](#) [Felder leeren](#)

[speichern](#)

# 6. ESKALATION VON LEADS

## ESKALATIONSMÖGLICHKEITEN

The screenshot shows a CRM interface for lead escalation settings. It is divided into three main columns: 'aktiv', 'nicht zugewiesen', and 'nicht kontaktiert'. Each column has a 'Darstellung des Status im Dashboard' checkbox and various time and escalation settings. Red circles with numbers 1-9 point to specific elements: 1 (dropdown menu), 2 (tab), 3 (input field), 4 (checkbox), 5 (dropdown), 6 (dropdown), 7 (dropdown), 8 (checkbox), and 9 (input field).

Rang	Einstellungen	nicht zugewiesen	nicht kontaktiert	Aktion
1	<p>aktiv <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Tagdiff. Betrachtungszeitraum (von heute zurück) <input type="text" value="30"/></p> <p>Mandant/Lagerort nicht gewählt</p> <p>Quelle nicht gewählt</p> <p>Kanal nicht gewählt</p> <p>Art nicht gewählt</p> <p>Kfzmarke nicht gewählt</p> <p>Sichtrechte Benutzer nicht gewählt</p> <p>Sichtrechte Benutzergruppe nicht gewählt</p>	<p>Darstellung des Status im Dashboard <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Max. Minuten <input type="text" value="60"/></p> <p>Eskalation &lt; 2 ▶ Stufe 1 <input type="text" value="50"/> Stufe 2 <input type="text" value=""/></p> <p>nach x Min. <input type="text" value="50"/></p> <p>E-Mail Vorlage <input type="text" value="BDC Beschwerde"/> nicht gewählt</p> <p>E-Mail Empfänger <input type="checkbox"/> Ersteller <input type="checkbox"/> Ersteller</p> <p>SMS Empfänger <input type="checkbox"/> Ersteller <input type="checkbox"/> Ersteller</p>	<p>Darstellung des Status im Dashboard <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Max. Minuten <input type="text" value="120"/></p> <p>Eskalation &lt; 1 ▶ Stufe 1</p> <p>nach x Min. <input type="text" value=""/></p> <p>E-Mail Vorlage nicht gewählt</p> <p>E-Mail Empfänger <input type="checkbox"/> Verantwortlicher <input type="checkbox"/> Ersteller</p> <p>SMS Empfänger <input type="checkbox"/> Verantwortlicher <input type="checkbox"/> Ersteller</p>	<p>kopieren</p>

- (1) Standort (5,7) Eskalation 1 & 2
- (2) Tab = Lead (6,8) Versand einer Mail
- (3) Parametrisierung (9) Status = nicht kontaktiert
- (4) Staus = nicht zugewiesen

# 6. ESKALATION VON LEADS

## ESKALATIONSBOARD (KANN PRO STANDORT SEIN)

ID	Händler	Betreff / Beschreibung	Kampagne	Kunde	Art	Erstelldatum	Fortschritt (%)	Verantwortlicher
2		Kunde will PF machen (TEST)	BDC Masterkampagne	Mustermann, Maximilian	Lead (Leads aus BDC)	26.08.2020 16:37	<div style="width: 50%; background-color: green;"></div> <div style="width: 50%; background-color: red;"></div>	
7		Interesse	BDC Masterkampagne	Mustermann, Max	Lead (Leads aus BDC)	31.08.2020 14:34	<div style="width: 50%; background-color: green;"></div> <div style="width: 50%; background-color: red;"></div>	
14		Probefahrtanfrage	Anfrage Webseite		Lead (Sonstige)	03.09.2020 12:30	<div style="width: 100%; background-color: red;"></div>	
16		Interesse	Anfrage Webseite		Lead (Sonstige)	03.09.2020 14:00	<div style="width: 50%; background-color: green;"></div> <div style="width: 50%; background-color: red;"></div>	

- (1) Standort
- (2) Beschreibung
- (3) Kampagne
- (4) Kunde
- (5) Art (Lead, BM, Rückruf)
- (6) Erstelldatum
- (7) Fortschritt für ZUGEWIESEN
- (8) Fortschritt für KONTAKTIERT
- (9) Verantwortlicher Mitarbeiter

→ Sofern ein Lead hier nicht mehr auftaucht, wurde er bereits kontaktiert





## KONTAKTDATEN

Prof4Net GmbH  
Gerlachstr. 47-49  
14480 Potsdam

[www.prof4.net](http://www.prof4.net)  
[info@prof4.net](mailto:info@prof4.net)  
0331 - 87 00 421