

SALES SUPPORT TOOL

Inhalt | Content

Pankl entwickelt, erzeugt und vertreibt Motor- und Antriebssysteme sowie Fahrwerksteile für den Rennsport, für High-Performance-Fahrzeuge und die Luftfahrtindustrie. Pankl punktet in diesen Nischenmärkten mit Leichtbaukomponenten aus hochwertigen und innovativen Werkstoffen, die für extreme mechanische Belastungen ausgelegt sind.

Zur Unterstützung des Vertriebs soll ein Tool entwickelt werden, welches das Customer-Relationship-Management, Marktanalysen und die Budgetierung unterstützt.

Tasks:

- Erfassen der Ist-Situation im Vertrieb bei Pankl
- Definition eines Lastenheftes der zu entwickelnden Anwendung
- Marktscreening hinsichtlich bereits verfügbarer Lösungen
- Evaluation der marktüblichen Softwarelösungen
- Abstimmung von Schnittstellen mit anderen Abteilungen
- Auswahl, Adaptierung und/oder Entwicklung des „Sales Support Tool“

Sonstiges | Misc

Dauer 6 Monate (bezahlte Masterarbeit)

Start: nach Rücksprache ab sofort möglich

Kontakt | Contact

Dr. Hans Peter Schnöll

+43 316/ 873 7293

schnoell@tugraz.at

Institutsvorstand

Christian Ramsauer
Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Dr.techn.

Technische Universität Graz

Institut für Innovation
und Industrie Management
Kopernikusgasse 24/II
8010 Graz, Austria

www.iim.tugraz.at