

Об Авторах

Джоэл Скотт — президент компании Computer Control Corporation, которая впервые обратила свое внимание на программное обеспечение CRM-систем еще в 1989 г. С начала 1990-х компания Computer Control стала элитным дилером программного продукта GoldMine и получила множество наград в области программных продуктов для организации продаж и управления бизнес-процессами. Дж. Скотт является автором серии книг “GoldMine для чайников”.

С выходом продукта Microsoft CRM 1, компания Computer Control Corporation провела собственную экспертизу этого программного обеспечения и приняла решение включить его в перечень распространяемых ей продуктов. Позднее Дж. Скотт стал ведущим автором серии книг “Microsoft CRM для «чайников»”. Данная книга — третья в этой серии.

В 2007 году компания Computer Control Corporation слилась с дружественной компанией Core Solutions и Дж. Скотт возглавил подразделение, занятое продажей продуктов GoldMine и Microsoft CRM. Он разрабатывает стратегию компании Core Solutions в этом сегменте, курирует службу консалтинга и удержания клиентов, публикует статьи и проводит выступления по этой теме. Связаться с Дж. Скоттом можно по адресу joels@ccc24k.com.

Дэвид Ли — председатель совета попечителей университета Северной Виржинии, вице-председатель совета попечителей университета Майерс, советник правления ECPI, а также внештатный сотрудник университета Джорджа Мазона.

В 1985 основал как домашний бизнес компанию Vertical Marketing, Inc, которая со временем превратилась в крупного поставщика на рынке CRM-систем, с представительствами во многих городах по всему миру. Компания получила множество отраслевых наград и сертификатов, реализовала более 1000 проектов CRM-систем с использованием различных CRM-приложений.

Дэвид Ли — признанный авторитет в области создания CRM-систем, т.е. систем управления отношениями с клиентами. Он постоянный автор в нескольких периодических CRM-изданиях и ведет CRM-колонку в журнале MSDynamicsWorld. Он является сертифицированным специалистом по множеству CRM-систем, ориентированных на компании среднего уровня. Связаться с Д. Ли можно по адресу dlee@vermar.com.

Скотт Вейсс — президент и исполнительный директор компании Core Solutions, Inc, предоставляющей консалтинговые услуги по CRM-системам и специализирующейся на программных продуктах Microsoft CRM, SalesLogix, и GoldMine. Вейсс закончил университет Рутгера и получил степень магистра в Бостонском университете и имеет более чем двадцатилетний опыт работы в области маркетинга и торговли. Эта книга — первая, в создании которой он принял участие как один из авторов.

Компанию Core Solutions Скотт Вейсс основал в 2000 году и сейчас она имеет представительства в городах Ньютон, шт. Массачусетс, и Роки Хилл, шт. Коннектикут. За это время компания обеспечила эффективное развертывание и освоение CRM-систем сотням своих клиентов. С. Вейсс читал лекции по предпринимательству и международному маркетингу для студентов, а в 2005-2006 гг. был ведущим еженедельной радиопрограммы “Побеждающий Бизнес”. До основания компании Core Solutions, Вейсс занимался организацией продаж и маркетингом оборудования для медицинской диагностики. Связаться с С. Вейссом можно по адресу sweiss@consultcore.com.