

Das Onboarding eines neuen Vertriebsmitarbeiters geht mit Matrix42 Service Management im Handumdrehen!



Bob ist neu im Unternehmen

Betrachten wir als Beispiel den Eintritt eines neuen Vertriebsmitarbeiters im Außendienst und dessen Ausrüstung mit Arbeitsmitteln.



Onboarding Bob

Das Onboarding beginnt in der Regel schon lange vor Arbeitsbeginn des neuen Kollegen mit dessen Erfassung im HR-System der Personalabteilung. Daraus nimmt Matrix42 Service Management automatisch alle Information auf.



Automatisierte Ausstattung

Mit Matrix42 Service Management wird der neue Benutzer automatisch im Active Directory angelegt. Er erhält ohne Umschweife, auf Basis der Benutzerrolle, alle damit verbundenen Zugriffsrechte. In diesem Fall also zum Beispiel Zugriff auf das CRM-System.



Feintuning durch Bobs Boss

Der zuständige Vorgesetzte in der Fachabteilung gibt im Self-Service Portal per Service Request an, welche IT-Ausstattung der neue Kollege neben der durch die Rolle definierten erhalten soll, z. B. iPhone, iPad oder zusätzliches Notebook. Damit stößt er einen von Ende zu Ende strukturierten Workflow an.



Bob ist an Bord

Am ersten Arbeitstag findet Bob einen komplett konfigurierten Arbeitsplatz vor. Wenn er möchte, kann er im Matrix42 Self-Service Portal dazu sein Feedback abgeben und somit den Kollegen in seiner neuen Firma die Möglichkeit geben, sich ständig zu verbessern.

