



portatour® präsentiert Connector für SAP Sales Cloud Version 2

KI-gestützte Touren- und Gebietsplanung ist jetzt nahtlos in SAP Sales Cloud Version 2 integrierbar

Mit dem neuen portatour® SAP Sales Cloud Version 2 Connector können Unternehmen ihre Vertriebsdaten ab sofort direkt mit der intelligenten Besuchsplanung von portatour® verbinden und das ohne aufwändigem Integrationsprojekt oder zusätzlichen IT-Ressourcen.

WIEN, 20. Oktober 2026. portatour®, die führende Software für intelligente Touren- und Gebietsplanung im Außendienst, erweitert ihr Integrationsportfolio um den neuen portatour® SAP Sales Cloud Version 2 Connector. Entwickelt von der Wiener Softwareschmiede impactit, schafft die Integration eine leistungsstarke Verbindung zwischen modernem CRM und KI-gestützter Tourenplanung: Unternehmen, die SAP Sales Cloud Version 2 einsetzen, nutzen ihre bestehende Datenbasis unmittelbar für optimierte Besuchsrouten im Außendienst.

Der Connector überträgt Mitarbeiter, Kunden und Termine automatisch aus SAP Sales Cloud Version 2 nach portatour®. Auf dieser Grundlage berechnet portatour® optimierte Besuchsrouten und schlägt automatisch jene Kunden vor, die am besten in den Tourenplan passen. Berücksichtigt werden Wichtigkeit, Besuchsfrequenz und Wegstrecke. Geschäftszeiten, Urlaubstage und individuelle Planungsregeln lassen sich ergänzen, der fertige Tourenplan wird über den Connector nach SAP zurücksynchronisiert. Aus dem vorhandenen CRM-Datenbestand entsteht so ein effizienter Außendienstplan.

„Viele unserer Kunden setzen SAP als zentrale Plattform für ihren Vertrieb ein. Mit dem neuen SAP Sales Cloud Version 2 Connector schaffen wir eine leistungsstarke Verbindung zwischen modernem CRM und intelligenter Tourenplanung. Unternehmen können dadurch ihr Außendienstpotenzial besser ausschöpfen, Fahrzeiten reduzieren und mehr Zeit bei ihren Kunden verbringen“, so Matthias Grünberger, CEO von impactit.

Zwei Integrationsmodi für jede CRM-Landschaft

Der Connector unterstützt zwei Integrationsszenarien: Standard für den automatischen Import von Benutzern und Kunden nach portatour® sowie Extended für einen erweiterten, individuell angepassten Datenaustausch, beispielsweise inklusive Import von Terminen. Damit lässt sich die Integration passgenau auf bestehende Vertriebsprozesse abstimmen – von der schnellen Standardanbindung bis zum maßgeschneiderten Datenaustausch. Die Konfiguration erfolgt individuell passend zu den Anpassungen und Einstellungen des jeweiligen SAP Sales Cloud Version 2 Tennants. Anwenderunternehmen benötigen dafür keine eigenen IT-Ressourcen, Beratungshäuser erweitern ihr Leistungsangebot ohne zusätzliche Wartungsverantwortung.

Die Vorteile im Überblick

- Mehr Kundenbesuche bei weniger Fahrzeit
- Direkte Nutzung vorhandener Daten aus SAP Sales Cloud Version 2
- Intelligente Priorisierung nach Wichtigkeit, Besuchsfrequenz und Wegstrecke
- Automatische Rücksynchronisation der Tourenpläne nach SAP
- Schnelle Implementierung und einfache Bedienung

Mit dem neuen Connector baut portatour® seine Position als einer der führenden Anbieter für intelligente Tourenplanung weiter aus und eröffnet SAP-Kunden einen schnellen Einstieg in die datengetriebene, KI-gestützte Optimierung ihres Außendienstes.

Über portatour®

portatour® ist die intelligente Software für automatische Touren- und Gebietsplanung, entwickelt von der impactit GmbH in Wien. Die Lösung berechnet optimale Besuchspläne automatisch, senkt Reisezeiten und unterstützt Vertriebs- und Serviceorganisationen dabei, ihre Außendienstressourcen bestmöglich einzusetzen. portatour® lässt sich einfach an gängige CRM-Plattformen anbinden. Anwender in ganz Europa vertrauen täglich auf portatour®, um mit weniger Kilometern mehr Kundenbesuche zu realisieren.

Pressekontakt

Markus Bernel

press@portatour.com | www.portatour.com

Weitere Pressemitteilungen: www.portatour.com/press/