Конфигурация "1С:CRM ПРОФ" разработана в среде "1С:Предприятие 8" и поддерживает все преимущества этой современной технологической платформы: масштабируемость, простота администрирования и конфигурирования.

"1С:CRM ПРОФ универсальное решение с возможностью использования как самостоятельной программы для автоматизации функций CRM, так и в качестве дополнения к функционалу CRM Типовых конфигураций фирмы "1С" на платформе 1С:Предприятие 8.

"1С:CRM.ПРОФ" интегрируется (путем объединения) с типовыми конфигурациями: "1С:Предприятие 8. Управление торговлей", "1С:Предприятие 8. Управление производственным предприятием". При использовании "1С:CRM ПРОФ", как самостоятельной, отдельно стоящей конфигурации программа включает блок обмена данными с учетными системами: "1С:Бухгалтерия 8" и "1С:Бухгалтерия 7.7"

Основные возможности:

- Управление клиентской базой, подробная характеристика о каждом клиенте и контактном лице, динамика изменения состояния отношений с клиентами, возможность быстрого ввода и доступа к информации о клиенте;
- Управление контактами с клиентами, учет истории контактов с клиентами, регистрация потребности клиентов, оперативная передача информации между отделами, планирование контактов;

- Планирование и контроль действий, координация работы во времени, система напоминаний и выдачи заданий;
- Управление бизнес процессами по работе с клиентами, создание регламента работы с клиентами и шаблонов типовых действий, по продаже, сервисному обслуживанию рекламациям;
- Управление продажами, создание технологии продажи различных групп товаров, управление стадиями и этапами продажи, создание стандартных шаблонов действий, механизм подготовки коммерческих предложений, Механизм оперативного управления и анализ цикла продаж - "воронка" продаж;
- Интеграция с финансовыми и учетными программами позволяет создать единое информационное пространство по работе с клиентами;
- Управление маркетингом - сегментирование клиентов, управление маркетинговыми компаниями, оценка эффективности рекламных и маркетинговых кампаний;
- Анкетирование - сбор информации о клиентах, товарах, конкурентах, регионах. Анализ анкет;
- Телемаркетинг – обеспечение массового обзвона клиентов по заданному сценарию разговора, регистрация контактов и анкет;
- Сервисное и гарантийное обслуживание. Учет товаров, находящихся на обслуживании: по серийным номерам, срокам и типам обслуживания, управление сервисными обращениями клиентов; управление сервисными заказами обращениями

- Многофакторный анализ продаж, ABC анализ продаж, анализ состояния работы с клиентами, результатов деятельности сотрудников, анализ клиентской базы;
- База знаний по продажам, товарам, конкурентам, сервису, структурирование информации, поиск по ключевым словам, быстрый доступ к информации.
- Защита информации, настройка для пользователей прав доступа к информации, обеспечение доступа пользователей только к информации по своим клиентам;
- Облегчение выполнения рутинных операций, интеграция с электронной почтой, подготовка отчетов, помощник ввода новых клиентов, поиск двойников клиентов, групповая обработка клиентов, фильтры.