



Pressemitteilung 09-06-2008

German Marketing & Sales Solutions

hannoverimpuls GmbH und Inline Sales GmbH starten Vertriebs- und Marketingprogramm

Hannover - München, September 2008

Die Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft hannoverimpuls GmbH stellt ihr neues Marketing und Vertriebsprogramm vor:

GeMS – German Marketing & Sales Solutions.

GeMS bietet ausländischen Unternehmen Unterstützung bei der operativen Umsetzung ihrer Marketing & Sales Aktivitäten im deutschen Markt. Denn während insbesondere Technologieunternehmen ausgeprägte technische Expertise besitzen, um weitere Produktentwicklungen sinnvoll zu steuern, stellt der Aufbau einer schlagkräftigen Marketing & Sales Abteilung häufig eine schwierige Hürde dar. Dies betrifft sowohl die Aktivitäten in heimischen Märkten als auch Unternehmungen ins Ausland. Hinzu kommen häufig Schwierigkeiten bei der Finanzierung sowie zusätzliche interkulturelle Hürden bei internationalen Expansionen.

Für den deutschen Markt bietet GeMS hierfür eine optimale Lösung: Das Outsourcing der Verkaufsaktivitäten an Verkaufsprofis, die den deutschen Markt und die Produkte des Unternehmens gut kennen. Marketing & Sales Outsourcing kann hierbei von kleinen preliminären Verkaufsaktivitäten oder der Ermittlung wichtiger Schlüsselkunden über vorbereitende Maßnahmen zum Aufbau einer eigenen Vertriebsabteilung bis hin zur langfristigen Vertriebspartnerschaft reichen.

hannoverimpuls bietet hierbei die Kooperation mit ausgesuchten Spezialisten mit einem entsprechenden Track-Record an. GeMS-Projekte werden über Meilensteine definiert und bezahlt. Eine Umsatzbeteiligung der Partner findet nicht statt. Bei der Kooperation mit GeMS-Partnern erhält das Unternehmen durch hannoverimpuls besondere Konditionen.

GeMS wird im Zuge der bereits im Frühjahr diesen Jahres geschlossenen strategischen Kooperation zwischen hannoverimpuls und der Inline Sales GmbH interessierten Unternehmen angeboten.

Weitere Informationen können abgerufen werden unter: gems@hannoverimpuls.de



Über hannoverimpuls GmbH

hannoverimpuls ist die Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft der Stadt und Region Hannover. Seit Gründung 2003 unterstützt das Unternehmen in einer einzigartigen Prozesskette Gründung, Ansiedlung und Wachstum von Unternehmen. Der Fokus liegt auf sechs Branchen: Automotive, Energiewirtschaft, Informations- und Kommunikationstechnologie, Life Sciences, Optische Technologien und Produktionstechnik. Wettbewerbe (Plug & Work, WachstumsImpuls), Gründungsseminare (Summer- und WinterSchool) und Kooperationsprojekte (LZH Laser Akademie) sind Instrumente der Wirtschaftsentwicklung. 2.742 Unternehmensgründungen und 9.033 neue Arbeitsplätze seit April 2003 belegen das erfolgreiche Geschäftsmodell und das überdurchschnittliche Wachstums- und Zukunftspotenzial der Branchen.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in München ist ein Unternehmen der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in London, Paris und Miami. Vertriebsbüros bestehen in Hannover, Moskau, Posen, Prag, Sofia und Wien.

Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Vertriebs-Outsourcing, Interims-Management und Marketing Services.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX Services, Samsung, EDS, Laser 2000 und viele andere.

Kontakt hannoverimpuls GmbH:
Herr Peter Eisenschmidt
Vahrenwalder Strasse 7
30159 Hannover
Tel: +49-511-300-333-37
Fax: +49-511-300-333-99
Email: peter.eisenschmidt@hannoverimpuls.de
<http://www.hannoverimpuls.de>

Kontakt Inline Sales GmbH:
Vertriebsbüro Hannover
Vahrenwalder Strasse 7
30159 Hannover
Tel: +49-511-300-333-90
Fax: +49-511-300-333-99
Email: gems@hannoverimpuls.de
<http://www.inline-sales.com>