



Pressemitteilung 03-08-2009

Inline Sales bietet Unternehmen einen flächendeckenden Vertrieb in Deutschland und Europa

Drastische Einsparungspotentiale bei Vertriebs- und Marketingkosten von Unternehmen

München - Hannover, März 2009

In Zeiten wirtschaftlicher Rezession müssen Unternehmen jeder Größe und Branche ihre Kosten auf den Prüfstand stellen. Gerade die Kosten für Vertrieb und Marketing stellen dabei traditionell die größten Kostenblöcke dar. Die Ausgaben „für den Weg zum Kunden“ sind deshalb gerade in der momentanen wirtschaftlichen Situation eine enorme Belastung.

Die Inline Sales GmbH, ein führender internationaler Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb, Marketing und Business Development, bietet dafür eine Lösung:

Flächendeckendes Vertriebs-Outsourcing mit zahlreichen lokalen Repräsentanzen in Europa.

Im deutschsprachigen Raum stehen konkret Vertriebsbüros in München, Hannover und Wien zur Verfügung. Die Eröffnung eines weiteren Büros in der Schweiz ist gerade in Vorbereitung. Für die Expansion in Europa stehen darüberhinaus Vertriebsbüros in Paris, London, Valencia, Prag, Sofia, Posen und Moskau zur Verfügung.

Von dort führen die Vertriebsspezialisten und Key Account Manager im Namen der jeweiligen Auftraggeber den Vertrieb durch. Dies spart Vertriebs- und Reisekosten.

Business Development Outsourcing wird für Unternehmen immer attraktiver. Prozesse aus der Wertschöpfungskette eines Unternehmens werden dabei in die Hände von Outsourcern gelegt, die aufgrund eines hohen Spezialisierungsgrades in der Fachrichtung Vertrieb und Marketing auf kompetente und gleichzeitig effizientere und kostengünstigere Weise die Prozesse darstellen können und gleichzeitig den deutschen und europäischen Markt und die Produkte des Unternehmens gut kennen.

Marketing & Sales Outsourcing kann von kleinen preliminären Verkaufsaktivitäten oder der Ermittlung wichtiger Schlüsselkunden über vorbereitende Maßnahmen zum Aufbau einer eigenen Vertriebsabteilung bis hin zur langfristigen Vertriebspartnerschaft reichen. Begleitend werden lokale Marketing- und PR-Maßnahmen auf Basis von vertriebsorientierten Informationen durchgeführt.



Von der Initiative Mittelstand wurden die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH im Bereich Business Process Management 2008 zu einem INNOVATIONSPRODUKT ernannt. Die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH überzeugten die Jury durch ihren Nutzwert, Innovationsgehalt und ihre Mittelstandseignung.

Die Inline Sales International Group bietet ihren Kunden in den USA, Europa und Asien neben professionellen Beratungs- und Coaching-Dienstleistungen in Modulen alle Bestandteile der Wertschöpfungskette in Marketing und Vertrieb als frei verfügbare Ressourcen an. Zeitlich und örtlich flexibel stehen Funktionalitäten wie Helpdesk, Inbound/Outbound Telemarketing, Key Account Management oder Interimsmanagement auf Geschäftsführer und Vorstandsebene zur Verfügung. Der Kunde bucht die Ressource, wann immer er sie braucht und kann sie nach Belieben skalieren. So kann er die Vertriebsressourcen auf Stunden- oder Tagesbasis flexibel nach anfallendem Workload, Peakzeiten oder eigener Organisationssituation einsetzen. Das Pensum und den Zeitrahmen bestimmt der Kunde. Das garantiert den Überblick und die volle Kostenkontrolle.

Die Vorteile liegen auf der Hand: kürzere Verkaufszyklen durch persönliche Kontakte in allen Branchen, geringere Kosten für den Vertrieb durch flexiblen Einsatz, sowie mehr Erfolg durch volle Konzentration auf den Vertrieb.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in München ist Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing. Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen aus allen Kontinenten den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil 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, San Francisco, Sofia, Valencia und Wien.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS oder Laser 2000. Darüber hinaus wurden bereits hunderte von kleinen und mittelständischen Unternehmen erfolgreich aufgebaut.

Kontakt Inline Sales GmbH:
Presseabteilung
Hermann-Schaller-Strasse 24
81825 München
Deutschland
Tel: +49-89-3090-488-32
Fax: +49-89-3090-488-42
presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>