



Pressemitteilung 11-1/2005

Ist Ihr Vertrieb wirklich produktiv?

Inline Sales hilft Unternehmen bei der Analyse ihrer Vertriebsaktivitäten

London - München, November 2005

Uns ist allen bewusst, dass Vertriebsleute das industrielle Equivalent zu Schauspielern sind! Sie benötigen Aufmerksamkeit, Motivation, Lob und vor allem Anreize, um ihre Arbeit durchzuführen - und selbst wenn Sie ihnen all dies gegeben haben, kann es manchmal passieren, dass Produktivität und Profite steil nach unten zeigen. Wie erhalten Sie also hundertprozentige Produktivität mit Ihrer Vertriebsmannschaft, ohne diese zu demoralisieren oder Ihr Budget zu strapazieren?

Vergleichen Sie Ihren Vertrieb mit der Konkurrenz? Wie effektiv teilt sich Ihre Vertriebsmannschaft ihre Arbeitszeit pro Woche ein? Verbringen sie zu viel Zeit mit Administration und Korrespondenz und zu wenig Zeit mit dem eigentlichen Verkaufen?

"Bei der intensiven Betrachtung von Prozessen und Wertschöpfungsketten innerhalb des Vertriebes ist uns aufgefallen, dass 40% aller Vertriebsdirektoren der Meinung sind, ohne eine dedizierte und effektive Vertriebsmethode erfolgreich arbeiten zu können. Weniger als 28% sind davon überzeugt, dass sie einen Führungs- und Rekrutierungsprozess entwickelt haben, der auch wirklich die besten Vertriebsleute generiert," so Craig Thrussell, Market Research Manager, Inline Sales Ltd., London.

Die Inline Sales Gruppe hat als erfahrenes Unternehmen in den Bereichen Vertriebsoutsourcing und Interimsmanagement eine Lösung für diesen Konflikt entwickelt: *Inline Sales Quickscan*. Mit der Methode *Inline Sales Quickscan* kann schnell und effektiv jede Vertriebsmannschaft und jeder Vertriebsmitarbeiter mit der durchschnittlichen und der bestmöglichen Vertriebsorganisation verglichen werden. Die notwendigen Informationen werden durch Workshops mit strukturierten Fragebögen generiert. So erhalten die Kunden der Inline Sales in Kürze den gewünschten Output. Anschließend werden die Resultate analysiert und mit der Inline Sales Statistikdatenbank in Relation gesetzt. Schließlich wird für den Kunden eine Vorlage erarbeitet, die Informationen wie zum Beispiel Vergleich zum Durchschnitt, Vergleich zum Ideal, Gründe für die Abweichungen und Trouble-Shooting-Vorschläge enthält.



Die international operierende Inline Sales Gruppe wurde von einem Team von Vertriebsspezialisten und Unternehmensberatern aufgebaut. Die Kernkompetenz der Inline Sales Gruppe liegt im Vertrieb – sowohl in strategischer als auch operativer Hinsicht - und vor allem in den Werkzeugen, die Vertrieb erst erfolgreich machen. Jeder Kunde der Inline Sales bekommt eine maßgeschneiderte Lösung, die die Probleme im Vertrieb zu lösen hilft. Inline Sales ist als Marktführer in diesem Segment durch in der Praxis bewährte Strategien und Methoden einzigartig positioniert.

Erfahrungen bestehen in allen Märkten und Branchen, so zum Beispiel Information und Telekommunikation, Automotive, Banken, Versicherungen, Energie, Chemie, Pharma, Dienstleistung und Medien.

Das langjährige Know-how von Inline Sales innerhalb dieser Branchen und der darin befindlichen Unternehmen hat geholfen, effiziente Strategien für schnell wachsende Unternehmen zu generieren.

Weitere Informationen unter: www.inline-sales.com

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in Grünwald bei München ist ein Unternehmen der international operierenden Inline Sales Gruppe, London.

Die Inline Sales GmbH, verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa, übernimmt unter anderem für Softwarehersteller, Telekommunikations-Unternehmen und IT-Dienstleister den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing.

Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in Wien, Zürich, London, Boston und Shenzhen.

Kontakt Inline Sales GmbH:
Sebastian Naumann
Otto-Heilmann-Str. 18a
82031 Grünwald
Tel.: +49-89-693971-38
Fax: +49-89-693971-41
E-Mail: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>

Kontakt Inline Sales Ltd.:
Sarah Bennett
8a Princeton Court, 55 Felsham Road
London SW15 1AZ, UK
Tel.: +44-845-130-3528
Fax: +44-870-458-6713
Email: s.bennett@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>