



Pressemitteilung 10-04-2008

Innovationspreis der Initiative Mittelstand – Brücke zwischen Innovation und Mittelstand

”Business Process Outsourcing in Marketing & Vertrieb” der Inline Sales GmbH ist ein INNOVATIONSPRODUKT 2008

Karlsruhe - München, Oktober 2008

Die Initiative Mittelstand stellt ihre Informationsplattform für den Mittelstand durch die Publikation „Innovationspreis“ als weiteres Sprachrohr der Initiative zur Verfügung. Es können auf diesem Wege 170.000 Entscheider direkt erreicht werden. 14-tägig werden per Fax oder E-Mail Entscheider aus mittelständischen Unternehmen mit aktuellen Produktnachrichten zum Thema Mittelstand versorgt.

Die Leser - Geschäftsführer, Marketingleiter und IT-Entscheider - können direkt weiterführende Informationen zu einzelnen Produkten und Services anfordern, die direkt an das anbietende Unternehmen weitergeleitet werden. Durch diesen direkten Draht zu Entscheidungsträgern in mittelständischen Unternehmen ist die Initiative Mittelstand ein Motor für innovative, mittelstandsrelevante Produkte und unterstützt sowohl Unternehmen aus allen Branchen aktiv bei der Kundengewinnung als auch mittelständische Unternehmen bei der Auswahl passender Lösungen.

Ein Partner und Förderer für den Mittelstand zu sein - das hat sich die Initiative Mittelstand bei ihrer Gründung vor fünf Jahren auf die Fahnen geschrieben. 2004 konnte sie mit der Verleihung des INNOVATIONSPREISES einen wichtigen Grundstein für ihre Erfolgsgeschichte legen. Der INNOVATIONSPREIS und etwas später sein Bruder der INDUSTRIEPREIS wurden ins Leben gerufen, um innovative und mittelstandsgeeignete Produkte medienwirksam zu fördern und mittelständischen Unternehmen aus ITK und Industrie Impulse zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu geben. Anders als bei anderen Innovations- oder Mittelstandspreisen erhalten die Gewinner keine Geldpreise, sondern umfassende PR- und Marketing-Dienstleistungen, die sie intensiv für die Vermarktung ihrer Produkte einsetzen können.

Bereits im April 2008 wurde die Münchner Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, von der Initiative Mittelstand für Ihre Dienstleistungen im Bereich Business Process Management zu einem INNOVATIONSPRODUKT 2008 ernannt. Die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH überzeugten die Jury durch ihren Nutzwert, Innovationsgehalt und ihre Mittelstandseignung und sicherten der Inline Sales GmbH damit einen Platz in der Auswahl der Initiative Mittelstand 2008.



Die Inline Sales International Group bietet ihren Kunden in den USA und Europa neben 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 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, Valencia 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 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>