



Pressemitteilung 06-1-2006

Inline Sales GmbH gründet die Inline Sales Akademie

Akademie bietet komplettes Programm an Schulungen und Seminaren für Vertrieb, Einkauf und Geschäftsentwicklung in Zentral-Europa

München, Juni 2006

Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Vertriebsoutsourcing und Interimsmanagement, startet ab Juni 2006 für ihre Kunden einen neuen Service – die Inline Sales Akademie. Die Akademie beschäftigt sich als weiterer Geschäftsbereich der Inline Sales GmbH mit der Bereitstellung von Schulungen und Seminaren in den Bereichen Vertrieb, Einkauf, Marketing, Unternehmensentwicklung und Internationalisierung.

Die Akademie stellt damit den Kunden der Inline Sales Gruppe neben der reinen operativen Tätigkeit in Zentral-Europa auch strategische Hilfsmittel zur Verfügung, um die täglichen operativen Vertriebsaktivitäten auch theoretisch zu durchdringen – ein weiterer wichtiger Baustein in der Optimierung von Vertriebsaktivitäten und der Generierung von mehr Vertriebs Erfolg.

Erfahrungen aus den Vertriebsoperationen der Inline Sales aus den letzten Jahren haben gezeigt, dass eine nachhaltige Verbesserung der Kundenbeziehungen nicht nur von einer konsequenten Akquisitionstätigkeit abhängig ist, sondern vor allen Dingen auch eine fundierte und kontinuierliche Qualifizierung der Vertriebsorganisationen für eine gewinnbringende Kundenpflege unerlässlich ist.

Ein Fokus der Akademie ist die Darstellung der Wechselwirkungen zwischen Vertrieb und Einkauf. Im Geschäftsalltag der Vertriebsorganisationen von Unternehmen wird zwar Kontakt zu den Einkaufsabteilungen gehalten, doch meist nur im Zusammenhang mit anstehenden Projekten. Vertriebschancen aus dem Verständnis für Einkaufsabteilungen abzuleiten, wird meist nur unzureichend genutzt. Erhebungen und Umfragen aus dem Umfeld der Informations- und Telekommunikationstechnologie unterstreichen diesen Sachverhalt.

Die Inline Sales Akademie rückt somit vertriebsentscheidende Faktoren stärker in das Bewusstsein ihrer Kunden. Hochwertige Seminare und Coachingeinheiten bringen zielführende Lösungen ein. Das Programm der Inline Sales Akademie vermittelt nicht nur Standardsituationen im Zusammenhang mit Terminen oder Verhandlungen, sondern auch Verhandlungsvorbereitungen und -begleitungen in aktuellen Fällen zur deutlichen Erhöhung der Abschlussquote.

Die Inline Sales Akademie - ein modulares Konzept, das den jeweiligen Kundenbedürfnissen gezielt Rechnung trägt und somit einen wertvollen Beitrag zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit leistet.



Die Inline Sales GmbH bietet ihren Kunden die Möglichkeit, mit dem Einsatz geringer Ressourcen effektiv und rasch im europäischen Markt Fuß zu fassen. Gegründet im Juli 1998 konnte sich die Inline Sales Gruppe als internationale Vertriebsorganisation mit Spezialisten aus Marketing und Vertrieb unter anderem im Bereich der IT und Telekommunikation etablieren. Mit Niederlassungen in Europa, USA & Asien ist eine internationale Plattform für die Entwicklung von Unternehmen geschaffen worden.

Kunden der Inline Sales können flexibel und transparent auf Vertriebsressourcen zugreifen und ihren Vertrieb modular skalieren - gleich ob sie neue Produkte platzieren, neue Kundengruppen generieren oder ins Ausland expandieren wollen. Die Vorteile liegen dabei auf der Hand: kürzere Verkaufszyklen durch persönliche Kontakte in allen Branchen, geringere Kosten für die Vertriebsmannschaft durch flexibleren Einsatz, sowie mehr Erfolg durch die volle Konzentration auf den Vertrieb.

Weitere Informationen und Downloads stehen im Internet zur Verfügung unter:
www.inline-sales.com

Über Inline Sales

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 IT-Dienstleister, Softwarehersteller und Telekommunikations-Unternehmen den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing.

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

Kontakt Inline Sales GmbH:
Presseabteilung
Mühlweg 2a
82054 Sauerlach
Tel: +49-8104-88995-80
Fax: +49-8104-88995-85
Email: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>