

Pressemitteilung 04-03-2008

Novabit verstärkt Vertriebsaktivitäten in DACH

Die Novabit Informationssysteme GmbH wird künftig ihre Vertriebsaktivitäten in der DACH-Region verstärken und setzt hierfür auf die Unterstützung der Inline Sales GmbH

München, April 2008

Die Novabit Informationssysteme GmbH wird künftig ihre Vertriebsaktivitäten in Deutschland, Österreich und der Schweiz verstärken. Hierbei setzt der Softwarespezialist mit Hauptsitz in Sauerlach bei München ab sofort auf die Unterstützung der international operierenden Inline Sales International Group.

Die Inline Sales, 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 wie zum Beispiel British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX Services, Samsung, EDS, Laser 2000 sowie zahlreiche andere Unternehmen betreut.

"Die Vertriebspartnerschaft mit Inline Sales ist für uns die ideale Ergänzung zu den eigenen Vertriebs- und Marketingaktivitäten. Die zusätzlichen Ressourcen gewährleisten eine rasche, flächendeckende und branchenübergreifende Marktverbreitung unserer revolutionären Softwarelösung Nucleus", fasst Klaus Röder, Geschäftsführer der Novabit Informationssysteme GmbH, zusammen.

Derzeit arbeitet Novabit unter anderem an der Internationalisierung (Mehrsprachenfähigkeit) der Nucleus-Lösung, um künftig auch internationale Unternehmen mit entsprechenden Anforderungen an länderspezifische Anpassungen optimal unterstützen zu können.

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 Novabit Informationssysteme GmbH

Die Novabit Informationssysteme GmbH ist Anbieter von individuellen und hochintelligenten Softwarelösungen. Mit der Nucleus Suite von Novabit lassen sich komplexe Geschäftsprozesse in einem Unternehmen steuern und unterstützen. Dabei erlaubt die revolutionäre Technologie der Nucleus Suite jederzeit während des Betriebs eine dynamische Anpassung an sich verändernde Anforderungen. Durch den Einsatz von auf Nucleus basierenden Softwaresystemen lässt sich nachweislich eine durchschnittliche Zeit- und Kostenersparnis von 30 bis 40 Prozent erzielen. Die Novabit Informationssysteme GmbH wurde im Jahr 2000 gegründet und ist derzeit an den Standorten Sauerlach bei München, Ratingen bei Düsseldorf und mit einem Vertriebsbüro in Hamburg vertreten. Zu den Kunden zählen mittelständische wie multinationale Unternehmen, Behörden und diverse Organisationen.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in Grünwald bei 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 Wien, Zürich & Shenzhen.

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 Novabit Informationssysteme GmbH:

Frau Barbara Czech
Mühlweg 2
82054 Sauerlach
Tel: +49-8104-6473-0
Fax: +49-8104-6473-99
presse@novabit.de
<http://www.novabit.de>

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung
Mühlweg 2a
82054 Sauerlach
Tel: +49-89-3090-488-32
Fax: +49-89-3090-488-42
presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>