



Pressemitteilung 08-01-2008

Inline Sales GmbH ernennt Herrn Robert Koenig zum Vorsitzenden des Beirats

Internationales Franchise System in Planung

München, August 2008

Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, hat Herrn Robert Koenig zum Vorsitzenden des Beirates bestimmt. Die Inline Sales GmbH trägt damit den Anforderungen der weiteren Expansion der Inline Sales Gruppe Rechnung und schafft somit die Grundlage für weiteres Wachstum in neue Märkte und Branchen.

Robert Koenig, Diplom-Wirtschaftsingenieur, studierte an der Universität Darmstadt und an der Ecole Centrale de Lyon Naturwissenschaften. Nach dem Studium startete er seine Karriere bei Arthur Andersen und wechselte dann zur Jungheinrich AG. 1996 gründete Herr Koenig die Inline Sales Limited in England. Im Januar 2007 gründete Herr Koenig darüber hinaus in den USA die Inline Sales Inc., die er seitdem als CEO führt.

Herr Koenig wird als Chairman der Inline Sales GmbH die weitere Internationalisierung der Gruppe vorantreiben. Im Vordergrund steht dabei der Aufbau eines internationalen Franchise-Systems. Ziel ist ein hoher Grad an Flächendeckung in den globalen Märkten durch die Bereitstellung von lokalen Vertriebspartnern.

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 Moskau, Posen, Prag, Sofia, Wien und Zürich.

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

Tel: +49-89-3090-488-32

Fax: +49-89-3090-488-42

Email: presse@inline-sales.com

<http://www.inline-sales.com>