



Pressemitteilung 10-02-2007

Business Process Outsourcing für Unternehmen in den Bereichen Video Conferencing, Web-TV und Rich Media Streaming

Inline Sales GmbH und IAVC bieten integriertes Konzept

München, Oktober 2007

Die Inline Sales GmbH, zentral-europäischer Ableger der Inline Sales International Group und Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, stellt ein ganzheitliches Konzept für Unternehmen dar, die sich in den Bereichen Video Conferencing, Web-TV und RichMedia Streaming verstärken wollen. Unternehmen, die vor der Entscheidung einer Investition stehen, werden mit einem maßgeschneiderten Programm betreut, das alle Fragen der Strategie, Planung und Umsetzung einer entsprechenden Lösung beantwortet.

Die Inline Sales GmbH fungiert dabei als unabhängiger Berater und promotet gerade innovative und zukunftsweisende Lösungen durch zahlreiche Partnerschaften mit Herstellern und Dienstleistern aus den verschiedenen Bereichen der Branche. Eine weitere Partnerschaft besteht bereits seit 2006 mit IAVC, einem herstellerunabhängigen Newsportal für Audio & Video Anwendungen im Web. Im Mittelpunkt der Zusammenarbeit steht die integrierte Bereitstellung von umfassenden Marketing- & Vertriebsleistungen und aktuellen & nachhaltigen Informationen rund um die Themen Audio und Video.

Neben zahlreichen anderen Branchen kann die Inline Sales GmbH auf eine langjährige Historie im Bereich interaktiver Video - Kommunikationslösungen zurückblicken. Zahlreiche Unternehmen aus dem In- und Ausland sind in der Vergangenheit von der Inline Sales GmbH erfolgreich in Marketing und Vertrieb unterstützt worden. Dabei hat sich die Inline Sales in folgenden Bereichen Kernkompetenzen angeeignet:

- Kommunikationsberatung
- Technologie- und Einkaufsberatung
- Planung und Konzeption
- Realisierung und Kundensupport

„Unternehmen, die sich für den Einsatz innovativer Video – Kommunikationslösungen entscheiden, werden nicht nur Reisezeit- und Kosten einsparen, sondern gleichzeitig auch den Informationsaustausch, den Wissenstransfer sowie die Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitern, Partnern und Kunden optimieren. Gleichzeitig leisten diese Unternehmen einen aktiven Beitrag zum Umweltschutz“, so Gerhard Voss, Inhaber von IAVC und Key Account Manager bei der Inline Sales.



Die Inline Sales GmbH, zentral-europäischer Ableger der Inline Sales International Group und Spezialist für Business Process Outsourcing im Business Development, übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den strategischen und operativen Aufbau von Vertrieb und Marketing durch die Bereitstellung von Outsourcing- und Interims-Management-Kapazitäten.

Neben intensiven Beratungs- und Coaching-Dienstleistungen bietet die Inline Sales 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 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.

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 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>