



Pressemitteilung 01-04-2009

Sind Vertrieb und Marketing Ihres Unternehmens wirklich fit für die Herausforderungen in 2009?

Inline Sales GmbH hilft Unternehmen bei operativen und strategischen Vertriebs- und Marketing-Aufgaben

München - Hannover, Januar 2009

Die wirtschaftliche Situation und das momentane Marktumfeld fordern Unternehmen mehr und mehr heraus: gebremste Bereitschaft für Investitionen im Binnenmarkt bei gleichzeitigem Druck durch Globalisierung. Wie können Unternehmen in dieser Situation ihre Flexibilität erhöhen, ihr Risiko minimieren und gleichzeitig ihre Umsätze sichern?

Das Konzept der Inline Sales GmbH stellt für Unternehmen eine attraktive und effiziente Alternative dar: Business Development Outsourcing. Prozesse in der Wertschöpfungskette eines Unternehmens werden in die Hände von Outsourcern gelegt, die aufgrund eines hohen Spezialisierungsgrades in einer bestimmten Fachrichtung auf kompetente und gleichzeitig effizientere und kostengünstigere Weise Prozesse darstellen können.

Ein Trend, der sich in den letzten Jahren in besonderem Maße durchgesetzt hat, ist das Outsourcing von Vertrieb und Marketing. Die Inline Sales GmbH, zentral-europäischer Ableger der Inline Sales International Group, bietet seit fast 10 Jahren das strategische und operative Outsourcing von Vertrieb und Marketing an und hat die Entwicklungen in diesem Bereich somit maßgeblich mitgestaltet.

Im April 2008 wurde die Inline Sales GmbH 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 Mehrwert, Innovationsgehalt und ihre Mittelstandseignung und sicherten der Inline Sales GmbH damit einen Platz in der Auswahl der Initiative Mittelstand 2008.

Die Inline Sales GmbH bietet 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 von Vertriebs- und Marketing-Outsourcing 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.

In der täglichen Arbeit stehen dabei neben Telemarketing- und Vertriebsaktivitäten zahlreiche Marketing Aktionen als begleitende Maßnahmen zur Verfügung. PR, Mailings und Messebeteiligungen schaffen eine breite Awareness, die den Weg für den Vertrieb bei gehobenen Mittelstandskunden und den Top 500 Unternehmen ebnet. Dafür hält die Inline Sales eine aktuelle Datenbank mit Kontakten auf Ebene der Entscheider in allen Branchen vor.

Darüber hinaus können Unternehmen bei der Inline Sales GmbH auch strategische Unterstützung in folgenden Bereichen abrufen:

- Kundenselektion, Kundenqualifikation
- Aufbau und Monitoring von Vertriebskanälen
- Test Selling, Mystery-Shopping, Kundenbefragung
- Roll-Out in Vertrieb und Marketing
- Strategien in Marketing und Vertrieb
- Marktanalyse, Wettbewerbsanalyse

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in München ist Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing. Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen aus allen Kontinenten den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil 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, San Francisco, Sofia, Valencia und Wien.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS oder Laser 2000. Darüber hinaus wurden bereits hunderte von kleinen und mittelständischen Unternehmen erfolgreich aufgebaut.

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>