



Pressemitteilung 08-03-2007

Der Schlüssel zu mehr Erfolg in Vertrieb und Marketing

Die Inline Sales GmbH tuned den Vertrieb von Unternehmen

München, August 2007

Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Vertriebsoutsourcing, Interimsmanagement und Marketing Services, startet umfassende Dienstleistungen im Bereich „strategischer Vertrieb“. Kernstück ist ein Schulungs- und Coachingprogramm für Unternehmen, die in Zentral- & Ost-Europa ihren Vertrieb produktiver und erfolgreicher gestalten wollen.

Unternehmen können ab sofort bei der Inline Sales die strategische Unterstützung in folgenden Bereichen abrufen:

- Produktevaluation
- Marktanalyse, Wettbewerbsanalyse
- Kundeselektion, Kundenqualifikation
- Test Selling, Kundenbefragung
- Roll-Out Vertrieb und Marketing
- Strategien in Marketing und Vertrieb

Die Inline Sales GmbH stellt damit ihren Kunden neben der operativen Tätigkeit auch die strategischen Hilfsmittel zur Verfügung, um die operativen Vertriebsaktivitäten auch theoretisch zu durchdringen – ein weiterer wichtiger Baustein in der Optimierung von Vertriebsaktivitäten und der Generierung von mehr Vertriebs Erfolg.

„Durch die Zusammenarbeit mit der Inline Sales haben wir einen kompetenten Partner, der uns bei der Umsetzung unserer strategischen Maßnahmen unterstützt und uns auf dem Weg zu einem effizienten Kundenbeziehungsmanagement als Sparringspartner begleitet“, so Armin Luft, Geschäftsführer der Laser 2000 GmbH.

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.

„Beratungsleistungen und Schulungen, die klassisch für den Vertrieb angeboten werden, treffen oft nicht die Anforderung der Vertriebsmitarbeiter. Hochkarätige Personen aus Vertrieb und Marketing brauchen eine individuelle Betreuung, um die noch schlummernden Reserven zu wecken. Standardtrainings werden oft als Zeitfresser und wenig produktiv empfunden. Ein 4-stündiges Individualtraining ist meist effizienter als ein 3-tägiger Vollzeitkurs mit der gesamten Vertriebsmannschaft,“ so Frank Sattler, Geschäftsführender Gesellschafter der Inline Sales GmbH - verantwortlich für Sales Operations & Organizations.



Die Inline Sales rückt damit entscheidende Faktoren in Vertrieb und Marketing stärker in das Bewusstsein ihrer Kunden. Hochwertige Seminare und Coachingeinheiten bringen zielführende Lösungen. Die Inline Sales bietet somit ein Konzept, das den jeweiligen Kundenbedürfnissen gezielt Rechnung trägt und somit einen wertvollen Beitrag zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit leistet.

Die Inline Sales GmbH, zentral-europäischer Ableger der Inline Sales International Group, bietet seit nahezu 10 Jahren das Outsourcing von Marketing und Vertrieb an. Kunden der Inline Sales können mit dem Einsatz geringer Ressourcen rasch und effektiv in ihren Zielmärkten expandieren. In Modulen werden den Kunden alle Bestandteile der Wertschöpfungskette in Marketing und Vertrieb als frei verfügbare Ressourcen angeboten. 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 der Kunde 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.

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. Weitere Vertriebsbüros bestehen in Wien, Zürich und Shenzhen.

Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing 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, 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>