



Pressemitteilung 09-06-2007

## **Business Process Outsourcing in der Praxis**

### **Erfolgsfaktoren von BPO in Marketing und Vertrieb**

München, September 2007

Wo eröffnen sich heute für Unternehmen Potentiale für Kostensenkung und Gewinnsteigerung? Eine Lösung liegt im Business Process Outsourcing (BPO). Prozesse in der Wertschöpfungskette eines Unternehmens werden in die Hände von Outsourcern gelegt, die aufgrund eines hohen Spezialisierungsgrades in einer bestimmten Fachrichtung auf effizientere und kostengünstigere Weise Prozesse darstellen können. Ein Trend, der sich in den letzten zwei Jahren in besonderem Maße durchgesetzt hat, ist das Outsourcing von Vertrieb und Marketing.

Die Inline Sales International Group, Spezialist für Business Process Outsourcing im Business Development, verfolgt seit über 10 Jahren diesen Trend und übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den strategischen und operativen Aufbau von Vertrieb und Marketing.

*„Die Inline Sales hat uns mit ihrem modularen und skalierbaren Konzept überzeugt. Wir können auf Vertriebsressourcen genau dann zugreifen, wenn wir sie brauchen. Das bringt Flexibilität und Transparenz in unseren Vertrieb und schont unser Budget. Inline Sales hat unsere Anforderungen erkannt und setzt sie in einer dedizierten Vertriebsoffensive nun um“,* so Peter Kreuzinger, Vorstand, Golfer's Gate AG.

Maßgeblich für den Erfolg der Kunden der Inline Sales ist die zur Verfügung gestellte Vertriebs- und Marketingmannschaft - bestehend aus Telesales Managern, Key Account Managern und Marketingspezialisten.

*„Die Inline Sales GmbH hat uns schon in den ersten zwei Wochen schnell und flexibel maßgebliche Türen in der deutschen Industrie geöffnet“,* so Dhaval Gwalia, Market Development Manager der REACH Technologies aus Bangalore, Indien.

Verantwortlich für alle Vertriebsprojekte und Vertriebsteams ist Herr Markus Rohrmoser als Director Sales Operations. Er leitet alle operativen Vertriebstätigkeiten der Inline Sales. Er unterstützt die Kunden bei Planung, Timing, Ressourcing und Durchführung ihrer Vertriebsaufgaben.

*„Wir erfüllen die Anforderungen unserer Kunden, indem wir dedizierte und skalierbare Ressourcen für deren Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten zur Verfügung stellen. Unsere Kunden können schnell und flexibel auf Marktveränderungen reagieren. Dies verspricht Erfolg und langfristiges Geschäftswachstum im Standort Zentral-Europa“,* so Markus Rohrmoser. *„Unsere Vorgehensweise hat durch Standardisierung einen hohen und sehr professionellen Spezialisierungsgrad erreicht. In Workshops wird der komplette Sales Cycle von der Kundenqualifizierung bis zur Kundenbetreuung nach den Wünschen und Anforderungen unserer Kunden erarbeitet.“*



*Die Inline Sales GmbH zeichnet sich insbesondere durch die schnelle und praxisnahe Umsetzung aus. Ein kompletter Vertriebsstart mit Feldaktivitäten innerhalb einer Woche sind keine Seltenheit“, so Rohrmoser weiter.*

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

*„Die Inline Sales GmbH hat uns durch die hohe Kompetenz in Vertrieb und Marketing überzeugt. Durch die Konzentration auf den Vertrieb gibt uns die Inline Sales die Möglichkeit noch effektiver mit unseren Ressourcen umzugehen. Das spart uns Zeit und vor allen Dingen Geld“, so Paul Schmid, Vorstand der SPiN AG.*

Neben 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](mailto:presse@inline-sales.com)

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