



Pressemitteilung 05-01-2009

## **Flächendeckender Vertrieb in Deutschland und Europa als aktueller Wettbewerbsvorteil für Industrie- und Dienstleistungs-Unternehmen**

### **Inline Sales GmbH hilft Unternehmen bei der Realisierung von drastischen Einsparungspotentialen in Vertrieb und Marketing**

München - Hannover, Mai 2009

Gerade in der momentanen wirtschaftlichen Lage müssen Unternehmen jeder Größe und Branche ihre Kosten auf den Prüfstand stellen. Vor allem die Kosten für Vertrieb und Marketing stellen dabei traditionell die größten Kostenblöcke dar. Die Ausgaben „für den Weg zum Kunden“ sind gerade in Zeiten wirtschaftlicher Stagnation somit eine enorme Belastung.

Die Inline Sales GmbH, ein führender internationaler Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb, Marketing und Business Development, bietet dafür eine Lösung:

Flächendeckendes Vertriebs-Outsourcing mit zahlreichen lokalen Repräsentanzen in Europa.

Im deutschsprachigen Raum stehen konkret Vertriebsbüros in München, Hannover, Nürnberg, Wien und Zürich zur Verfügung. Für die Expansion in Europa stehen darüberhinaus Vertriebsbüros in Paris, London, Valencia, Prag, Sofia, Posen und Moskau zur Verfügung.

Von dort führen die Vertriebsspezialisten und Key Account Manager im Namen der jeweiligen Auftraggeber den Vertrieb durch. Dies spart Vertriebs- und Reisekosten.

Die Inline Sales GmbH kann auf eine langjährige Historie im Business Development von Unternehmen jeglicher Branchen zurückblicken. Hunderte Unternehmen der unterschiedlichsten Größe aus dem In- und Ausland sind in der Vergangenheit von der Inline Sales erfolgreich in Vertrieb & Marketing unterstützt und aufgebaut worden.

Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden von der Initiative Mittelstand unter der Schirmherrschaft des Bundeswirtschaftsministeriums in 2009 bereits im zweiten Jahr in Folge zu einem qualifizierten INNOVATIONSPRODUKT des Mittelstandes ernannt. Die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH überzeugten die Jury durch Nutzwert, Innovationsgehalt und Mittelstandseignung.

Business Development Outsourcing wird für Unternehmen immer attraktiver. Prozesse aus der Wertschöpfungskette eines Unternehmens werden dabei in die Hände von Outsourcern gelegt, die aufgrund eines hohen Spezialisierungsgrades in der Fachrichtung Vertrieb und Marketing auf kompetente und gleichzeitig effizientere und kostengünstigere Weise die Prozesse darstellen können und gleichzeitig den deutschen und europäischen Markt und die Produkte des Unternehmens gut kennen.



Marketing & Sales Outsourcing kann von kleinen preliminären Verkaufsaktivitäten oder der Ermittlung wichtiger Schlüsselkunden über vorbereitende Maßnahmen zum Aufbau einer eigenen Vertriebsabteilung bis hin zur langfristigen Vertriebspartnerschaft reichen. Begleitend werden lokale Marketing- und PR-Maßnahmen auf Basis von vertriebsorientierten Informationen durchgeführt.

Die Inline Sales International Group bietet ihren Kunden in den USA, Europa und Asien neben professionellen 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 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, Wien und Zürich.

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  
Deutschland  
Tel: +49-89-3090-488-32  
Fax: +49-89-3090-488-42  
presse@inline-sales.com  
<http://www.inline-sales.com>