



Pressemitteilung 08-03-2009

LEAD GENERATION der nächsten Generation für messbaren Erfolg im Vertrieb als Basis für mehr Umsatz

Inline Sales GmbH generiert für Unternehmen sichtbaren Erfolg auf Roadshows, Messen, Kongressen, Veranstaltungen und Kundenevents

München - Hannover, August 2009

Die Inline Sales GmbH, ein führender Spezialist für Business Development Outsourcing in Vertrieb und Marketing, stellt ein weiteres Tool für die Generierung und die Validierung von direktem Erfolg im Vertrieb vor:

LEAD GENERATION der nächsten Generation

Unternehmen, die dedizierte Vertriebsaktivitäten, Kundenevents, Messen oder Veranstaltungen planen, können bei der Inline Sales eine operative Methodik abrufen, die direkten Erfolg generiert - messbar in zukünftigem Umsatz.

Die Leistung besteht aus mehreren operativen Bestandteilen. Sie beginnt bei der Festlegung der Vertriebs- und Umsatzziele für die geplante Aktivität und geht über die Qualifizierung und direkte Ansprache von potentiellen Kunden bis hin zu Einladung und konkreter Terminfestlegung für ein Meeting mit dem potentiellen Kunden. Ziel ist die Vollausslastung des Vertriebes mit Kundenmeetings.

Viele Unternehmen warten bei geplanten Vertriebsaktivitäten wie zum Beispiel Messen auf die sprichwörtliche „Nadel im Heuhaufen“: der potentielle Kunde, der zufällig am Messestand vorbei läuft, sich urplötzlich für das Produkt interessiert und im Anschluss Umsatz mit dem Unternehmen tätigt. Diese Methodik ist ineffizient und kostenintensiv.

Die Inline Sales GmbH sorgt für maximalen Erfolg einer Vertriebsaktion durch:

- Zielgerichtete und vor allem vertriebsorientierte Durchführung aller Aktivitäten
- Generierung von qualifizierten Gesprächen mit potentiellen Kunden
- Volle Auslastung des Vertriebspersonals
- Lancieren von begleitenden vertriebsorientierten Pressemitteilungen

Vertriebsorientierte Vorbereitung von Kundenaktivitäten wird als integraler Baustein von Business Development Outsourcing 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.

Die Inline Sales GmbH hat sich in 2009 mit einem qualifizierten Dienstleistungsprodukt am INNOVATIONSPREIS 2009 der Initiative Mittelstand erfolgreich beteiligt. Bereits im Jahre 2008 überzeugten die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH die Jury durch ihren Nutzwert,



Innovationsgehalt und ihre Mittelstandseignung. In diesem Jahr rückt die Inline Sales GmbH durch ihre Qualifizierung nun auch in die offizielle Mittelstandsliste vor.

Die Dienstleistungen der Münchner Inline Sales GmbH, sind von der Initiative Mittelstand auch beim INDUSTRIEPREIS 2009 im Bereich Business Process Management zu einem qualifizierten Produkt ernannt worden.

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 Marketing & Vertrieb unterstützt und aufgebaut worden.

Für den Vertrieb der Kunden der Inline Sales GmbH steht ein flächendeckendes Vertriebsnetzwerk mit zahlreichen lokalen Repräsentanzen in Europa zur Verfügung. Im deutschsprachigen Raum stehen Vertriebsbüros in München, Hannover, Stuttgart, Wien und Zürich zur Verfügung. Für die Expansion in Europa stehen darüberhinaus Vertriebsbüros in Paris, London, Valencia, Prag, Sofia & Moskau zur Verfügung

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.

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