



Pressemitteilung 06-12-2009

Inline Sales International Group bietet Vertriebs- und Umsatzpotentiale für deutsche Unternehmen in der Schweiz

Erweiterung des bisherigen Vertriebsbüros und Aufbau der Inline Sales Schweiz

München - Zürich, Juni 2009

Die Inline Sales International Group, ein führender internationaler Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb, Marketing und Business Development, expandiert weiter und verstärkt ihre Präsenz im deutschsprachigen Raum durch den Aufbau der Inline Sales Schweiz. Die Gruppe baut damit ihre Geschäftsaktivitäten in Zentraleuropa weiter aus und legt den Grundstein für weiteres Wachstum.

Mit diesem Schritt trägt die Inline Sales Gruppe den Anforderungen ihrer Kunden Rechnung, weitere internationale Regionen für deren Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten auszubauen. Die Inline Sales Schweiz gewährleistet, dass die lokalen Marktanforderungen für die Kunden transparent und greifbar sind. Dies verspricht regionalen Erfolg und langfristiges Geschäftswachstum.

Verantwortlich für die Inline Sales Schweiz zeichnet sich Herr Richard Schwab.

„Inline Sales ist eine hervorragende Möglichkeit, meinen heutigen Kunden in der Schweiz eine internationale Marktabdeckung anzubieten. Insbesondere die starke Vertretung von Inline Sales in Osteuropa ist von großem Interesse. Gleichzeitig eröffnet sich für die heutigen Kunden von Inline Sales aus anderen Ländern nun die Möglichkeit, ihre Vertriebsaktivitäten in der Schweiz durch die Zusammenarbeit mit einem lokal starken Partner zu intensivieren. Aufgrund meiner über 20-jährigen Tätigkeit in verschiedenen Sales Funktionen, so als Sales Director bei HP oder als Business Unit Leiter bei Swisscom, bin ich stark im Markt verankert. Ich freue mich, als Inline Sales Schweiz für Kunden aus dem Ausland tätig zu werden“, so Richard Schwab.

Das flächendeckende Vertriebs-Outsourcing der Inline Sales bietet heute lokalen Vertrieb an folgenden Standorten:

- Deutschsprachiger Raum: München, Hannover, Nürnberg, Wien und Zürich
- International: Paris, London, Miami, Valencia, Prag, Sofia, Posen und Moskau

Von dort führen die Vertriebsspezialisten und Key Account Manager im Namen der jeweiligen Auftraggeber professionell den Vertrieb durch. Das Kosten- / Nutzenverhältnis ist für den Kunden sehr interessant.

Die Inline Sales GmbH kann auf eine langjährige Historie im Business Development von Unternehmen jeglicher Branchen zurückblicken. Hunderte Unternehmen unterschiedlichster Größe aus dem In- und Ausland sind in der Vergangenheit von der Inline Sales erfolgreich in Vertrieb & Marketing unterstützt 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. Darüber hinaus erhielt die Inline Sales GmbH erst kürzlich die Auszeichnung „INDUSTRIEPREIS 2009 qualifiziert“. Die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH überzeugten die Jury durch Nutzwert, Innovationsgehalt und Mittelstandseignung.

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 Vertriebskosten durch flexiblen Einsatz sowie mehr Erfolg durch starken Fokus auf Vertriebsaufgaben.

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

Kontakt Inline Sales Schweiz:
Herr Richard Schwab
Sonnenweg 3
8807 Freienbach
Schweiz
Tel: +41-79-460-70-76
Fax: + 41-44-720-50-17
r.schwab@inline-sales.com



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

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