



Pressemitteilung 11-04-2008

## **Internationales Business Development Outsourcing in Vertrieb und Marketing- ein Erfolgsmodell setzt sich durch**

### **Inline Sales GmbH hilft Unternehmen aus der ganzen Welt bei Geschäftsaufbau und Business Development**

München - Hannover, November 2008

Wo liegen in Zeiten wirtschaftlicher Stagnation Potentiale für Kostensenkung und Gewinnsteigerung? Eine Lösung liegt im Business Development Outsourcing. Prozesse in der Wertschöpfungskette eines Unternehmens werden in die Hände von Outsourcern gelegt, die aufgrund eines hohen Spezialisierungsgrades in einer bestimmten Fachrichtung auf kompetente und gleichzeitig effizientere und kostengünstigere Weise Prozesse darstellen können.

Ein Trend, der sich in den letzten Jahren in besonderem Maße durchgesetzt hat, ist das Outsourcing von Vertrieb und Marketing. Die Inline Sales GmbH, zentral-europäischer Ableger der Inline Sales International Group, bietet seit fast 10 Jahren das strategische und operative Outsourcing von Vertrieb und Marketing an und hat die Entwicklungen in diesem Bereich somit maßgeblich mitgestaltet.

Im April 2008 wurde die Inline Sales GmbH von der Initiative Mittelstand für Ihre Dienstleistungen im Bereich Business Process Management zu einem INNOVATIONSPRODUKT 2008 ernannt. Die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH überzeugten die Jury durch ihren Mehrwert, Innovationsgehalt und ihre Mittelstandseignung und sicherten der Inline Sales GmbH damit einen Platz in der Auswahl der Initiative Mittelstand 2008.

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 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.



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.

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

*„Wir erfüllen die Anforderungen unserer Kunden, indem wir dedizierte und skalierbare Ressourcen für Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten zur Verfügung stellen. 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 Anforderungen unserer Kunden erarbeitet“,* so Markus Rohmoser, Director Sales, Inline Sales GmbH.

In den letzten Jahren wurden viele Kooperationen mit ausländischen Unternehmen und Konsulaten geschlossen, die die Internationalisierung des Geschäftsmodells ermöglicht haben. Guillermo Orta, geschäftsführender Gesellschafter der ORTA CONSULTANTS, Valencia: *„Der Aufbau einer Kooperation mit der Inline Sales verspricht Erfolg und langfristiges Geschäftswachstum für unsere Kunden.“*

Anna Esz, die Handelskonsulin des Münchner Generalkonsulats der Republik Ungarn erklärt: *„Die Zusammenarbeit zwischen unserem Konsulat und der Inline Sales ermöglicht deutschen Unternehmen den schnellen und effizienten Eintritt in unseren ständig wachsenden Markt – auf Basis langjähriger Erfahrung eines kompetenten Business Development Partners.“*

### Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in 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 Hannover, Moskau, Posen, Prag, Sofia, Valencia und Wien.

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  
Hermann-Schaller-Strasse 24  
81825 München  
Tel: +49-89-3090-488-32  
Fax: +49-89-3090-488-42  
Email: [presse@inline-sales.com](mailto:presse@inline-sales.com)  
<http://www.inline-sales.com>