



Pressemitteilung 09-05-2007

Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb für Hersteller und Dienstleister im Bereich Storage

Inline Sales GmbH bietet integriertes BPO-Konzept für den Geschäftsaufbau

München, September 2007

Die Inline Sales GmbH, zentral-europäischer Ableger der Inline Sales International Group und Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, stellt ein ganzheitliches Konzept für die Expansion von Herstellern und Dienstleistern im Bereich Storage in Zentral-Europa vor. Unternehmen, die ihre Geschäftsstrukturen im deutschsprachigen Raum auf- oder ausbauen wollen, wird damit die Möglichkeit eröffnet, schnell, effizient und kostengünstig auf dem Markt Fuß zu fassen und Kunden sowie Partner langfristig aufzubauen.

Über dedizierte Mailings, Partner Roadshows und spezielle Storage Corners auf den bekannten IT-Messen wird eine breite Awareness geschaffen, die den Weg für einen intensiven Vertrieb sowohl bei gehobenen Mittelstandskunden als auch bei den Top 500 Unternehmen ebnet. Dafür hält die Inline-Sales eine aktuelle Datenbank mit Ansprechpartnern auf Ebene der Leitung, Data Center, Infrastruktur und Architektur im IT-Umfeld vor.

Innovative Lösungen aus dem Bereich Storage, wie Virtualisierungs-, Deduplikation-, HSM- und ILM-Lösungen erfahren immer noch ein deutliches Wachstum am Markt und werden daher von der Inline Sales verstärkt in den europäischen Markt gebracht. Interessierte Storage-Hersteller und -Dienstleister werden von der Inline Sales in einem Screening entsprechend bewertet und platziert. Produkte und Lösungen werden am bestehenden Markt gemessen, eingeschätzt und dann in dedizierten Vertriebs- und Marketingaktivitäten bei den potentiellen Unternehmenskunden und Partnern angeboten.

„Die Hersteller und Dienstleister benötigen rasch erste Referenzkunden, um dann den Vertriebskanal aufbauen zu können. Erst der Kontakt von Hersteller und Partner mit den Endkunden schafft diesen ersten Schritt sowie die Awareness und das Vertrauen in eine oft neue Technologie, die sich am Markt durchsetzen muss“, so Andreas Schäfer, Director Sales & Storage Spezialist, Inline Sales GmbH.

„Bei vielen Anbietern wird diese ‚Go to Market time‘ aber oft unterschätzt. Gerade bei den Top 500 Kunden dauert die Einführung einer neuen Lösung ein bis zwei Jahre. Erfolg versprechend sind daher die Nutzung der schon vorhandenen Kontakte einer Inline Sales sowie im Vorfeld klar definierte und vor allen Dinge realistische Ziele zwischen dem Hersteller und dem Business Process Outsourcer. Auch muss sich der Hersteller im Klaren sein, dass der deutschsprachige Markt nicht experimentierfreudig ist. Lösungen müssen funktionieren und Support-Strukturen stehen“, so Andreas Schäfer weiter.



Neben zahlreichen anderen Branchen kann die Inline Sales GmbH auf eine langjährige Historie im Business Development von Storage-Lösungen zurückblicken. Zahlreiche Unternehmen aus dem In- und Ausland sind in der Vergangenheit von der Inline Sales GmbH erfolgreich in Marketing und Vertrieb unterstützt worden und ebneten so ihren Weg für langfristiges Wachstum in Europa.

Die Inline Sales GmbH, zentral-europäischer Ableger der Inline Sales International Group und Spezialist für Business Process Outsourcing im Business Development, übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den strategischen und operativen Aufbau von Vertrieb und Marketing durch die Bereitstellung von Outsourcing- und Interims-Management-Kapazitäten.

Neben intensiven 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

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