

Pressemitteilung 12-03-2008

Polen und Russland – attraktive Absatzmärkte für deutsche Unternehmen

WiW east europe LLC und Inline Sales GmbH öffnen Vertriebs- und Umsatzpotentiale für deutsche Unternehmen in ost-europäischen Märkten

Moskau - Poznan - Berlin - München, Dezember 2008

Fortschreitende Globalisierung und die Suche nach neuen Absatzmärkten rücken die ost-europäischen Märkte als attraktive Vertriebsgebiete einmal mehr für deutsche Unternehmen in den Vordergrund. Gerade Größe und Potenzial dieser Gebiete machen Geschäftstätigkeit und Investitionen deutscher Unternehmen vor Ort sinnvoll. Chancen für deutsche Unternehmen bestehen dabei in zahlreichen Branchen. Der Erfolg der Vertriebsaktivitäten ist vor allem von lokalen Partnern und tiefer lokaler Marktkenntnis abhängig.

Um diesem Trend Rechnung zu tragen, hat die Münchner Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, bereits Anfang 2008 eine Kooperation mit der WiW east europe LLC, mit Sitz in Moskau, Russland und Poznan, Polen geschlossen.

Im Mittelpunkt der Kooperation steht die Bereitstellung von umfassenden Marketing- & Vertriebsleistungen für deutsche Unternehmen, die in Russland und Polen ihre Geschäftstätigkeit erweitern wollen. Desweiteren haben Unternehmen aus Ost-Europa über diese Kooperation die Möglichkeit, ihren Vertrieb auf Deutschland, Schweiz und Österreich auszuweiten. Gemeinsame Kunden werden in Deutschland und Russland in Business Development, Vertrieb und Marketing unterstützt.

WiW east europe übernimmt alle Organisations-, Vertriebs- und Administrationsaufgaben des Auslandsgeschäftes von Partnerunternehmen in Russland und/oder in Polen: Geschäftsanbahnung, Vertriebsaufbau, Inbound/Outbound Telemarketing, Werbe- und Marketingmassnahmen, logistische Abwicklung und auch die Beratung bei Rechts- und Steuerfragen.

WiW east europe agiert dabei auf Basis von Outsourcing als externe Handels- oder Export-Vertretung des deutschen Kunden.

Die Inline Sales International Group bietet ihren Kunden in den USA und Europa neben 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 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.

Über WiW

Die WiW east europe LLC mit Sitz in Moskau ist Dienstleister für den Geschäftsaufbau in Russland. WiW east europe übernimmt Export- und Handelsvertretungen für KMUs aus verschiedenen Branchen. Weitere Firmen der Gruppe sind: WiW Business Service LLC in Russland und WiW Polska Sp. z o.o in Poznań, Polen. Die WiW-Gruppe beschäftigt rund 120 Mitarbeiter in beiden Ländern.

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

Kontakt WiW:
Presseabteilung
Ryazanskiy prospect, d. 8a, str. 14, office
109428 Moskau
Russland
Tel: +7-495-232-9084
Fax: +7-495-232-9884
Email: contact@e-wiw.eu
<http://www.e-wiw.eu>