



Pressemitteilung 01-18-2009

## **Innovationspreis 2009 der Initiative Mittelstand – Brücke zwischen Innovation und Mittelstand**

**”Business Process Outsourcing in Marketing & Vertrieb” der Inline Sales GmbH ist ein INNOVATIONSPRODUKT 2008**

Karlsruhe - München, Januar 2009

Themen wie Cloud Computing, Unified Communications oder Virtualisierung gehören aktuell zu den absoluten Trendthemen in der IT. Diese finden sich auch unter den 34 Kategorien des INNOVATIONSPREIS-IT 2009 wieder. Der INNOVATIONSPREIS-IT der Initiative Mittelstand bewegt sich auch in seinem sechsten Jahr am Puls der IT und bildet nicht nur das gesamte Spektrum der Branche ab sondern rückt zudem brandaktuelle Themen und Trends in den Fokus. Die Bewerbungsphase läuft noch bis zum 15. Februar kostenlos online unter [www.innovationspreis-it.de](http://www.innovationspreis-it.de).

Die Initiative Mittelstand verleiht den INNOVATIONSPREIS-IT 2009 zum sechsten Mal. Auch dieses Jahr werden wieder innovative und mittelstandsgeeignete Lösungen, Produkte und Dienstleistungen aus der IT prämiert. Schirmherr ist der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie Michael Glos. Auf die Gewinner warten keine Geldpreise, sondern PR- und Marketing-Dienstleistungen, welche gezielt die erfolgreiche Markteinführung der ausgezeichneten Innovationen in der anvisierten Zielgruppe Mittelstand unterstützen. Die medienwirksame Preisverleihung erfolgt wie jedes Jahr auf der weltweit größten IT-Messe - der CeBIT in Hannover.

Bereits im April 2008 wurde die Münchner Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, 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 Nutzwert, Innovationsgehalt und ihre Mittelstandseignung und sicherten der Inline Sales GmbH damit einen Platz in der Auswahl der Initiative Mittelstand 2008.



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 Kosten für den Vertrieb durch flexiblen Einsatz, sowie mehr Erfolg durch volle Konzentration auf den Vertrieb.

#### **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>