



Pressemitteilung 11-06-2008

Sind Vertrieb und Marketing Ihres Unternehmens wirklich produktiv?

Inline Sales GmbH hilft Unternehmen bei Analyse und Strategie von Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten

München - Hannover, November 2008

Uns ist allen bewusst, dass Vertriebsleute das industrielle Equivalent zu Schauspielern sind. Sie benötigen Aufmerksamkeit, Motivation, Lob und vor allem Anreize, um ihre Arbeit durchzuführen - und selbst wenn Sie ihnen all dies gegeben haben, passiert es nur zu oft, dass die Produktivität steil nach unten zeigt. Wie erhalten Sie also die Produktivität innerhalb Ihrer Vertriebsmannschaft, ohne diese zu demoralisieren oder gar Ihr Budget zu strapazieren?

Vergleichen Sie Ihren Vertrieb auch mit der Konkurrenz? Wie effektiv teilt sich Ihre Vertriebsmannschaft die Arbeitszeit ein? Verbringen sie zu viel Zeit mit Administration und Korrespondenz und zu wenig Zeit mit dem eigentlichen Verkaufen?

Bei der intensiven Betrachtung von Prozessen und Wertschöpfungsketten innerhalb des Vertriebes haben die Spezialisten der Inline Sales herausgefunden, dass 40% der Vertriebsdirektoren der Meinung sind, ohne eine dedizierte und effektive Vertriebsmethode erfolgreich arbeiten zu können. Nur 28% sind davon überzeugt, dass sie einen Führungs- und Rekrutierungsprozess entwickelt haben, der auch wirklich die besten Vertriebsleute generiert.

Die Inline Sales Gruppe hat als Spezialist in den Bereichen Business Development Outsourcing in Vertrieb und Marketing eine Lösung für diesen Konflikt entwickelt: *Inline Sales Quickscan*. Mit dieser Methode kann schnell und effektiv jede Vertriebsmannschaft und jeder Vertriebsmitarbeiter mit der durchschnittlichen und der bestmöglichen Vertriebsorganisation verglichen werden. Die notwendigen Informationen werden durch Workshops mit strukturierten Fragebögen generiert. So erhalten die Kunden der Inline Sales in Kürze den gewünschten Output. Anschließend werden die Resultate analysiert und Strategien für den zukünftigen Vertrieb des Unternehmens entwickelt.

Die Inline Sales GmbH bietet grundsätzlich umfassende Dienstleistungen im strategischen Vertrieb. Kernstück ist ein Schulungs- und Coachingprogramm für Unternehmen, die ihren Vertrieb produktiver und erfolgreicher gestalten wollen.

Unternehmen können die strategische Unterstützung in folgenden Bereichen abrufen:

- Kundenselektion, Kundenqualifikation
- Aufbau und Monitoring von Vertriebskanälen
- Test Selling, Mystery-Shopping, Kundenbefragung
- Roll-Out in Vertrieb und Marketing
- Strategien in Marketing und Vertrieb
- Marktanalyse, Wettbewerbsanalyse



„Durch die Zusammenarbeit mit der Inline Sales haben wir einen kompetenten Partner, der uns bei der Umsetzung unserer strategischen Maßnahmen unterstützt und uns auf dem Weg zu einem effizienten Kundenbeziehungsmanagement als Sparringspartner begleitet hat“, so Armin Luft, Geschäftsführer, Laser 2000 GmbH.

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 den beschriebenen 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 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 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

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