

# INLINE SALES



***“Entscheidende Kooperationen einzugehen und sinnvoll zu nutzen ist dem Besitz von festgebundenen Ressourcen immer vorzuziehen.”***

**Tom Peters**

- ✓ **Vertriebsoutsourcing**
- ✓ **Interimsmanagement**
- ✓ **Vertriebssteuerung**
- ✓ **Business Development**
- ✓ **Recruiting & Resourcing**
- ✓ **Marketing & PR**

# DIENST LEISTUNGEN

Die Serviceleistungen der Inline Sales sind modular abrufbar und reichen von der reinen Steuerung und Beratung bis hin zur vollständigen operativen Umsetzung und Übernahme von Vertriebs- und Marketingaufgaben für Unternehmen aller Branchen.

Inline Sales stellt Ihnen Ressourcen zur Verfügung, um alle Bestandteile der Wertschöpfungskette in Vertrieb und Marketing abdecken zu können. Aus einem Baukasten können Sie flexibel die Module herausnehmen, die Ihren Anforderungen gerecht werden.

| Vertriebs- & Marketing Outsourcing  | Lead Generation & Telesales  | Training & Coaching  | Vertriebs- & Marketing Prozesse  |
|---|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Field Sales</li> <li>▪ Key Account Management</li> <li>▪ Channel Management</li> <li>▪ Tastverkauf</li> <li>▪ Vertriebs Administration</li> <li>▪ Aufbau von Vertriebssteams</li> <li>▪ Business Development</li> <li>▪ Partner Development</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Telesales</li> <li>▪ Lead Generierung</li> <li>▪ Meetings</li> <li>▪ Adress Qualifizierung</li> <li>▪ Datenbanken</li> <li>▪ Kundenbefragungen</li> <li>▪ Marktforschung</li> <li>▪ Branchen Selektion</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vertriebstrainings</li> <li>▪ Marketingtrainings</li> <li>▪ Einkaufsseminare</li> <li>▪ Business Development Seminare</li> <li>▪ Persönliches Coaching</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Businesspläne für Vertrieb und Marketing</li> <li>▪ Wertschöpfung im Vertrieb</li> <li>▪ Vertriebskanäle</li> <li>▪ Vertriebs- und Marketingprozesse</li> <li>▪ Pricing-Modelle</li> <li>▪ Markt Know-how</li> <li>▪ Vertriebs- und Marketingsteuerung</li> </ul> |

## Warum Outsourcing?

### Top 5 Erwartungen

1. Neue Kunden
2. Lead Generierung
3. Erarbeitung praxisorientierter Vertriebskonzepte
4. Verhandlungsführung
5. Angebotsmanagement

FH Worms; Prof. Dr. de Zoeten, April 2006



*„Inline Sales hat unsere Vertriebsanforderungen im Bereich der Service-Vermarktung mit einer hohen Termin Trefferquote durch gezieltes Telefonmarketing umgesetzt.“*

**Dr. Sascha Vohl**  
COMPAREX Services GmbH

## Outsourcing von Vertriebsleistungen Ihre Vorteile liegen auf der Hand

- Professioneller Support durch langjährige Vertriebserfahrung der Inline Sales
- Zugriff auf das Inline Sales Netzwerk und Kontakte in alle Branchen
- Spezielle Kenntnisse der Wertschöpfungsketten im Vertrieb
- Steigerung des Servicegrades und der Kundenzufriedenheit
- Dramatische Zunahme der Sales Force und des Umsatzes
- Zunahme des Vertriebspersonals ohne Erhöhung des Headcounts
- Zunehmende Flexibilität durch beliebigen Einsatz von Vertriebsressourcen
- Kalkulierbare und transparente Kosten für die eigentliche Vertriebsfunktion
- Geringere Kosten für Vertriebspersonal durch Wegfall von Sozialleistungen
- Geringeres Investment
- Einfache Erschließung neuer Märkte
- Schnelle Implementierung
- Hilfe für ineffektive interne Vertriebsseinheiten
- Konzentration des Auftraggebers auf das Kerngeschäft

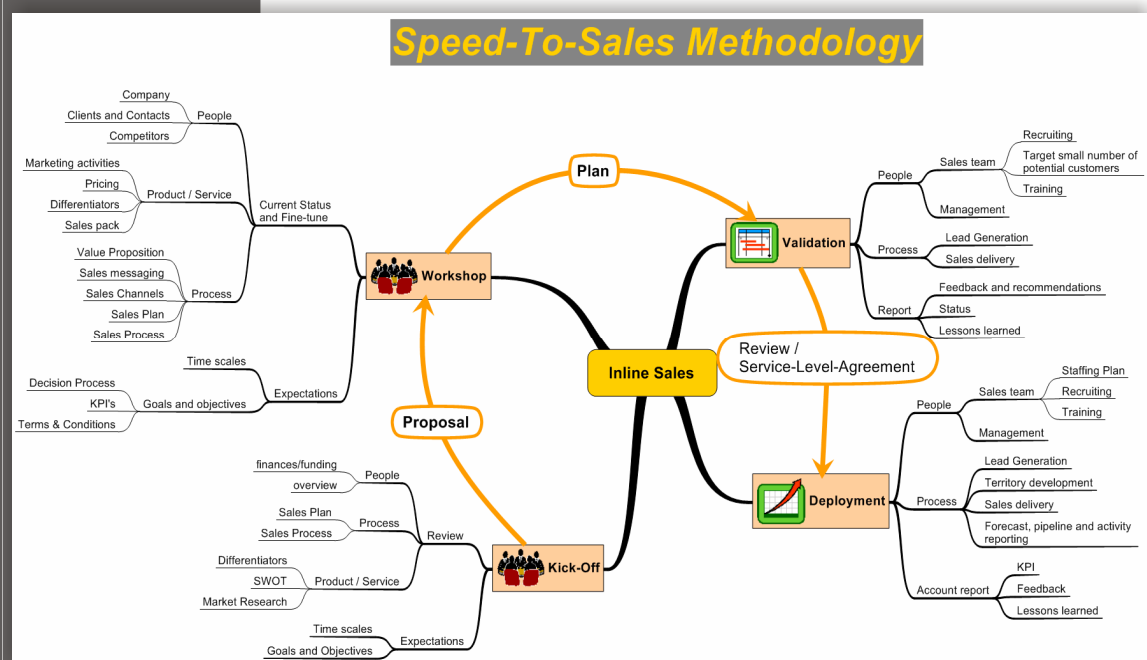
Bei all diesen Dienstleistungen agieren wir im Namen unserer Kunden. Neben absoluter Professionalität stehen dabei Integrität und Zuverlässigkeit im Mittelpunkt unseres Handelns.



# DIRECT SALES



Jeder unserer Kunden wird individuell im Sinne seiner spezifischen Anforderungen behandelt. Um die jeweiligen Vertriebs- oder Marketingaktivitäten optimal zu unterstützen, stellen wir ihnen professionelle Key Account Manager zur Verfügung, die in Kombination mit Telemarketiers den jeweiligen Markt oder die jeweilige Branche bearbeiten. Dabei können für die Telesales-Aktivitäten aus unserem Call Center Ressourcen in einem vom Kunden definierten Umfang abgerufen werden.



Selbstverständlich werden unsere Kunden bei der Auswahl ihres Key Accounters eingebunden. Denn das in uns gesetzte Vertrauen kann nur erfüllt werden, wenn wir Mitarbeiter einsetzen, die auf der einen Seite durch Professionalität und langjähriger Erfahrung im Umgang mit dem Endkunden überzeugen, auf der anderen Seite auch das Vertrauen und die Sympathie unserer Auftragnehmer genießen.



*„Inline Sales war einfach die richtige Wahl für unsere Aufgaben. Durch die Zusammenarbeit hatten wir einen kompetenten Partner, der uns bei der Umsetzung unserer strategischen Maßnahmen unterstützt hat und uns auf dem Weg zu einem effizienten Kundenbeziehungsmanagement als Sparringspartner begleitet hat. Besonders beeindruckt hat uns das professionelle Know-How in Marketing und Vertrieb.“*

**Armin Luft, Geschäftsführer  
Laser2000 GmbH**



# IN DIRECT SALES



Channel | Channel Partners | Distribution |  
Distribution Channels | Indirect Channels |  
Indirect Sales | Indirect Sales Channels |  
Resellers | Value-Added Reseller (VAR)

Indirekte Vertriebs-Aktivitäten gewinnen immer mehr an Bedeutung. Reseller und unabhängige Vertriebsorganisationen haben oftmals die richtigen Kontakte zu Ihren Endkunden und Unternehmenskunden. Somit lassen sich Einsparungen bei den Vertriebskosten über eine entsprechende Channel-Strategie realisieren. Indirekte Vertriebsaktivitäten unterstützen Ihre direkten Vertriebsprogramme und können als Multiplikator dienen, Vertriebsprozesse und Umsatzgenerierung zu beschleunigen.

Inline Sales verfügt über langjährige Marktkontakte im Bereich indirekter Vertrieb. Wir haben ein intensives Netzwerk aufgebaut und pflegen persönliche Kontakte mit Vertriebsorganisationen, Einzelhandel, Systemhäusern, Systemintegratoren, ISPs, Telcos, Value Added Resellern etc.

L Ü N E N D O N K 

„Das individuell auf uns zugeschnittene Vertriebs-Konzept hat den Ausschlag für die Beauftragung der Inline Sales GmbH gegeben.“

**Jörg Hossenfelder**  
Geschäftsführer  
Lünendonk GmbH

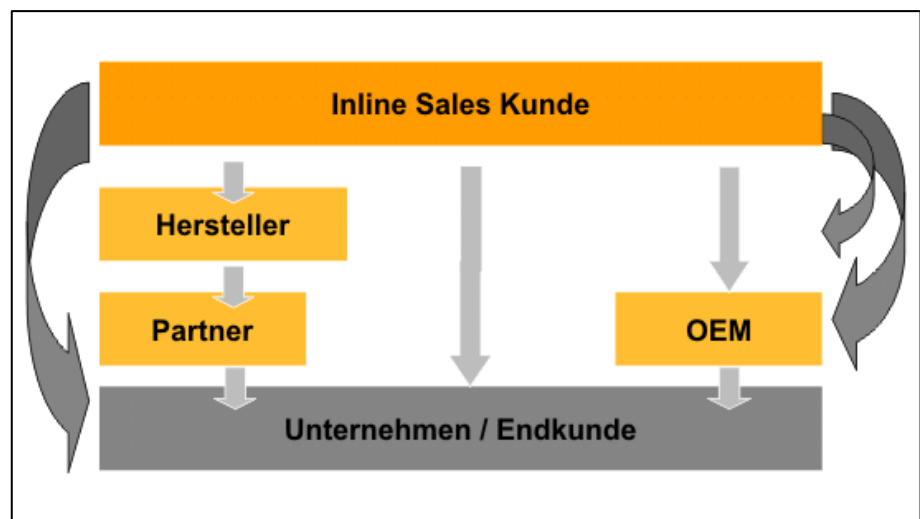


„Die Inline Sales hat sich mit kompetenten und engagierten Spezialisten einen festen Platz in unserer Vertriebsmannschaft gesichert.“

**Leoni Haupka**  
Director Sales, PICA GmbH

## Inline Sales Vertriebsvorteil

Berücksichtigung aller Schritte im Informations- & Kommunikationsfluss



# MAR KETING & PR



Um als Unternehmen ein erfolgreiches Marketing durchführen zu können, ist es fundamental wichtig, die Wünsche seiner Kunden zu erkennen und adäquat, effektiv und vor allem persönlich auf diese zu reagieren.

Dabei verbessert ein effizientes Marketing nicht nur die Kommunikation und Information von Produkten und Dienstleistungen gegenüber Dritten, sondern liefert häufig auch wertvolles Know-how als Voraussetzung für einen zielgerichteten und erfolgreichen Vertrieb.

Diese wesentliche Verbindung zwischen Marketing und Vertrieb trägt Inline Sales in seinem Angebotsportfolio Rechnung. Neben der Vertriebssteuerung und operativen Durchführung bieten wir unseren Kunden daher auch folgende Marketingleistungen als wertvolle Ergänzung zum Marktauf- oder Ausbau an:

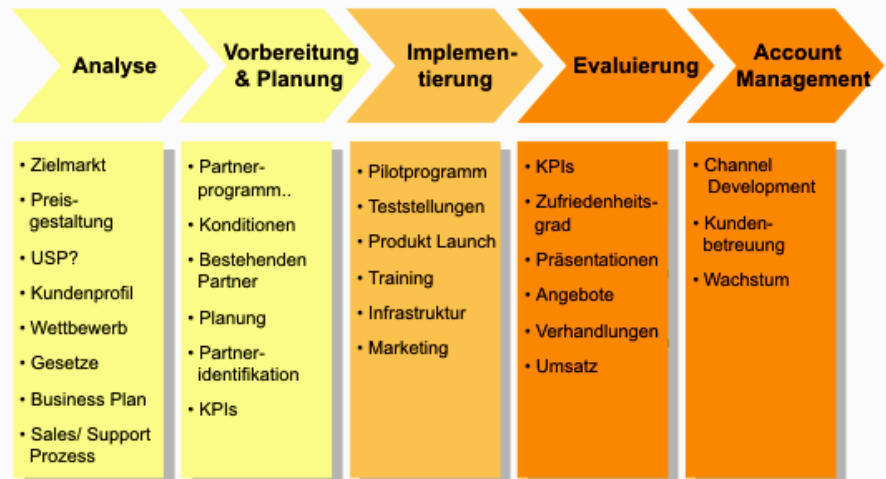
- Marktforschung
- Wettbewerbanalysen
- Direkt Marketing
- Broschüren / Flyer / Präsentationen
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Messen / Kongresse / Veranstaltungen

## Warum Outsourcing?

### Top 5 Gründe

1. Zunehmende Flexibilität
2. Nutzung von Synergieeffekten im Vertrieb
3. Konzentration auf Kerngeschäft
4. Steigerung des Servicegrades
5. Langjährige Vertriebs Erfahrung des Gebers

FH Worms; Prof. Dr. de Zoeten; April 2006



„Hohe Kompetenz in Vertrieb und Direktmarketing - das schätzen wir an der Inline Sales. Im Laufe der Zusammenarbeit hat es die Inline Sales geschafft, uns bei den Marktpartnern durch Pressearbeit und gezieltes Marketing bekannt zu machen.“

**Raimund Mayer**  
Geschäftsführer  
ITXperts Information  
Technology GmbH

Vertrieb wird zu oft als reine Akquisetätigkeit verstanden. Wir sind der Meinung, dass der Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen immer nur so gut ist wie das Marketing, das dahinter steckt. Die Inline Sales GmbH bewegt für ihre Kunden möglichst viele Tasten des Marketingklaviers und macht somit Vertrieb erst erfolgreich.



# MARKT EINFÜHRUNG

## Was möchten Sie erreichen?

- Erweiterung Ihrer bisherigen Geschäftstätigkeit?
- Auswahl der richtigen Vertriebskanäle?
- Aufsetzen von Vertriebs-Support?
- Ansprache Ihrer Kundengruppen?
- Finanzierung oder Firmenübernahme?
- Nutzung lokaler Steuervorteile?

Sie führen ein Unternehmen, das auf dem Zentral-Europäischen Markt Fuß fassen möchte? Oder aber Ihre bisherigen Bemühungen eines Marktaufbaus fruchten nicht? Aufgrund unserer Erfahrungen erarbeiten wir eine Strategie zur Markteinführung und setzen diese auch operativ für Sie um. Oder aber wir verhelfen bereits bestehenden Aktivitäten zum Vertriebs Erfolg. Dabei berücksichtigen wir die jeweiligen Marktunterschiede.



## REACH Technologies

*„Die Inline Sales GmbH hat uns schon in den ersten zwei Wochen maßgebliche Türen in der deutschen Textilindustrie geöffnet, der wir mit unseren Outsourcing-Dienstleistungen Kostenvorteile sowohl in den Business Prozessen als auch bei den Software-Lösungen verschaffen können.“*

**Dhaval Gwalia**  
Market Development Manager  
Reach Technologies

Für diese Situationen ist Inline Sales der richtige Ansprechpartner. Aufgrund unserer Erfahrungen erarbeiten wir eine Strategie zur Markteinführung, beraten beim Aufbau von Vertriebsstrukturen und setzen diese auf Wunsch auch operativ für Sie um. Oder aber wir verhelfen bereits bestehenden Aktivitäten zum Vertriebs Erfolg.

In beiden Fällen stellen wir Ihnen **branchenerfahrene Key Account Manager und Callcenter Mitarbeiter** zur Verfügung, die Leads generieren und somit Ihr Geschäft kontinuierlich wachsen lassen. Das Management dieser Vertriebsmitarbeiter wird dezentral von der Inline Sales durchgeführt. Dadurch ist die Qualitätssicherung des Vertriebsprozesses gewährleistet und die Vorteile des Einsatzes sind voll nutzbar.

Auf Wunsch führen wir für Sie neben den Vertriebstätigkeiten auch **Kommunikations- und Marketingmaßnahmen** durch, mit denen Kunden und Partner frühzeitig informiert und so die Akzeptanz und der Erfolg des Vertriebs weiter gesteigert werden können.



*„Die Inline Sales hat uns mit ihrem modularen und skalierbaren Konzept überzeugt. Wir können auf Vertriebsressourcen genau dann zugreifen, wenn wir sie brauchen. Das bringt Flexibilität und Transparenz in unseren Vertrieb und schont nicht zuletzt unser Budget. Inline Sales hat unsere Anforderungen erkannt und setzt sie in einer dedizierten Vertriebsaktion nun um.“*

**Peter Kreuzinger**  
Vorstand, Golfer's Gate AG





# KONTAKTE

Inline Sales verfügt seit Jahren über persönliche Kontakte zu Entscheidern von Unternehmen und Vertriebspartnern in vielen Branchen. Diese Kontakte machen wir unseren Kunden im Zuge der Vertriebsaktivitäten besonders schnell nutzbar.

| Unternehmen   | Partner  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Top 1.500 Key Accounts (DAX, MDAX)</li> <li>• Kleine und mittlere Unternehmen</li> </ul> <p>Datenbank: 10.000 qualifizierte Einträge für Deutschland, Österreich und Schweiz</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Distributoren</li> <li>• Einzelhandel</li> <li>• ISP / ASP / Telco</li> <li>• Beratungsunternehmen</li> <li>• System Integratoren</li> <li>• Multimedia Agenturen</li> <li>• Hersteller</li> </ul> <p>Datenbank: 9.500 qualifizierte Einträge für Deutschland, Österreich und Schweiz</p> |

# REFERENZEN



Über 60 Kunden aus mehr als 20 Ländern vertrauen heute ihren Vertrieb der Inline Sales an. In den letzten 10 Jahren haben wir namhafte Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen erfolgreich vertriebllich betreut.

| IT / Telco | Service | Produktion | Finanzen | Media | Retail |
|------------|---------|------------|----------|-------|--------|
|            |         |            |          |       |        |

# INLINE SALES INTERNATIONAL

... weltweit über 350 Vertriebsprofis ... 20 Jahre Vertriebserfahrung ... über 200 Kunden ...



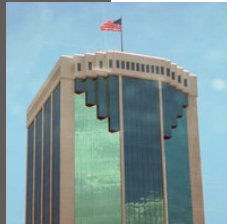
 Inline Sales GmbH  
Mühlweg 2a  
82054 Sauerlach / München  
 +49-700-INLINESALES  
+49-8104-88995-80



 Inline Sales & Marketing Ltd.  
145 -157 St John Street, 2nd Floor  
London EC1V 4PY  
UNITED KINGDOM  
 +44-20-7871-5545



 Inline Sales SAS  
35 rue des Chantiers  
78000 Versailles  
FRANCE  
 +33-1-308487-77



 Inline Sales, Inc.  
Barclay's Business Center  
555 NE 15 Street, Suite 200  
Miami, FL 33132  
USA  
 +1-305-767-1556



[www.inline-sales.com](http://www.inline-sales.com)

Reden Sie mit uns über  
Ihre vertrieblichen Ziele!  
Besuchen Sie uns auf  
[www.inline-sales.com](http://www.inline-sales.com)!

Inline Sales –  
Your Road to Success  
in Sales & Marketing !

© 2006, Inline Sales GmbH

