



Pressemitteilung 08-01-2007

Inline Sales GmbH gewinnt Reed Business Information GmbH als neuen Kunden

Inline Sales erhält Projektauftrag für Online-Vertrieb medizinischer Fachinformationen

München, August 2007

Reed Business Information GmbH mit Sitz in München startet ab Juli 2007 für den Verlagsbereich Medizin eine neue Online-Vertriebskampagne in unterschiedlichen Marktsegmenten. Mit der Durchführung der Online-Kampagne wurde die Münchner Inline Sales GmbH, Spezialist für Vertriebsoutsourcing, Marketing Development und Interimsmanagement, beauftragt. Konkret unterstützt die Inline Sales im Vertrieb durch die flexible Bereitstellung von Telemarketingressourcen.

„Wir freuen uns sehr, einen so renommierten Kunden beim Marktaufbau unterstützen zu dürfen. Gerade die Anerkennung von international operierenden Kunden ist ein weiterer Beweis, dass wir auf dem richtigen Wege sind, uns als führender Anbieter in unserem Marktsegment zu etablieren,“ so Markus Rohrmoser, Director Sales Operations, Inline Sales GmbH.

Reed Business Information ist die internationale Business-to-Business-Division des weltweit führenden Fachverlegers Reed Elsevier plc.. Das Portfolio umfasst mehr als 400 marktführende Titel, Newsletter, Verzeichnisse, Nachschlagewerke und Online-Dienste in über 48 Marktsegmenten und auf 5 Kontinenten. Die Aktivitäten in Deutschland konzentrieren sich auf die vier Marktsegmente Architektur, Medizin, Technik und eBusiness. Reed Business Information publiziert derzeit 11 Fachzeitschriften, darunter renommierte Titel wie DETAIL, ÄRZTLICHE PRAXIS und DIGITAL PRODUCTION.



Die Inline Sales GmbH bietet ihren Kunden die Möglichkeit, mit dem Einsatz geringer Ressourcen effektiv und rasch im europäischen Markt Fuß zu fassen. Gegründet im Juli 1998 konnte sich die Inline Sales als internationale Vertriebsorganisation mit Spezialisten aus Marketing und Vertrieb unter anderem in den Bereichen IT & Telekommunikation, Distribution & Service, Produktion & Automatisierung sowie Medien & Verlage etablieren. Mit Niederlassungen in Europa, USA und Asien ist eine internationale Plattform für die Entwicklung von Unternehmen geschaffen worden.

Kunden der Inline Sales können flexibel und transparent auf Vertriebsressourcen zugreifen und ihren Vertrieb modular skalieren - gleich ob sie neue Produkte platzieren, neue Kundengruppen generieren oder ins Ausland expandieren wollen. 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

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. Weitere Vertriebsbüros bestehen in Wien, Zürich und Shenzhen.

Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing 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, Samsung, EDS, Laser 2000 und viele andere.

Kontakt Inline Sales GmbH:
Abteilung für Presse- & Öffentlichkeitsarbeit
Mühlweg 2a
82054 Sauerlach
Tel: +49-8104-88995-80
Fax: +49-8104-88995-85
Email: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>