



Pressemitteilung 04-04-2010

Inline Sales Südafrika erweitert operative Aktivitäten und eröffnet ein Partnerbüro in Kapstadt.

Inline Sales International Group bietet europäischen Unternehmen Vertriebs- und Marketing-HUB in die Mittel- und Süd-Afrikanischen Märkte

Kapstadt - München, April 2010

Die Inline Sales International Group, ein führender Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing, erweitert ihre operativen Tätigkeiten in Afrika und eröffnet ein Büro in der Nähe von Kapstadt. Damit bietet die Inline Sales deutschen Unternehmen eine Plattform für Vertriebsaktivitäten in Mittel- und Süd-Afrika. Bereits in 2009 errichtete die Inline Sales einen ersten vertrieblichen Brückenkopf in der Republik Südafrika. Seitdem hat sich die Tätigkeit sehr positiv entwickelt und die Eröffnung eines Büros wurde nun notwendig.

Das Büro der Inline Sales Afrika wird geführt von Herrn Hugo Diedericks, einem Südafrikaner mit über 20 Jahren Geschäftserfahrung in der Mehrzahl der afrikanischen Staaten. Hugo Diedericks war als Geschäftsführer zahlreicher international agierender Unternehmen für Unternehmensaufbau und Business Development in Afrika verantwortlich. Darüber hinaus war er der Vizepräsident der KZN Export-Gesellschaft Südafrika. Herr Diedericks verfügt über exzellente lokale Geschäftskontakte zu potentiellen Kunden und Partnern in Ländern wie Süd-Afrika, Malawi, Namibia, Botswana, Angola, Tansania und Kenia - ein Territorium mit insgesamt über 100 Millionen Einwohnern.

Für deutsche Unternehmen, die sich für den Standort Afrika interessieren und auf der Suche nach Kunden und Partnern auf dem Kontinent sind, bietet die Inline Sales einen Workshop, der über Geschäftsmöglichkeiten und Potentiale in Afrika informiert.

Unternehmen, die sich für den Workshop interessieren, können erste Informationen abrufen unter: presse@inline-sales.com

Die Republik Südafrika ist das Kraftwerk des afrikanischen Kontinents. Mit einem Bruttoinlandsprodukt von ca. 260 Milliarden US-\$ ist Südafrika für ein Drittel des Bruttoinlandsproduktes des Kontinents verantwortlich. Laut Global Competitiveness Report des World Economic Forum 2008/09 rangiert Südafrika auf Platz 45 von 134 Nationen. In Südafrika leben heute über 48 Millionen Menschen. Mit einer Fläche von über 1,2 Millionen km² ist das Land knapp 3,5 Mal so groß wie Deutschland.



Gerade die Kombination aus hochentwickelten Strukturen auf der einen Seite und aufstrebenden und dynamischen, wirtschaftlichen Entwicklungen auf der anderen Seite, machen Südafrika zu einem der vielversprechendsten und aufstrebendsten Länder weltweit. Südafrika ist auf dem Kontinent führend in industrieller Fertigung (40% des afrikanischen Kontinents), führend in der Förderung und Produktion von Rohstoffen (45% der gesamten Produktion in Afrika) und führend in der Stromerzeugung (über 50% der gesamten afrikanischen Erzeugung.)

Wachsende Branchen sind Mobile Communications, Internet, Media/TV, Publishing/Printing und viele andere. Potentiale für deutsche Unternehmen liegen vor allen Dingen in der Unterstützung und dem Ausbau von Kommunikation und Infrastruktur durch die Lieferung von Geräten, Maschinen, Kommunikation, Software- und Hardware sowie Branchen-Know-How.

Viele Unternehmen scheuen in der derzeitigen Situation den Aufbau von Präsenzen im Ausland und die damit verbundenen Investitionen. Die Inline Sales International Group trägt dieser Problematik Rechnung und bietet Unternehmen in vielen Ländern der Welt eine effiziente und flexible Alternative:

Business Process Development Outsourcing in Vertrieb und Marketing.

Grundsätzlich bietet die Inline Sales ein spezielles Programm für nationale und internationale Expansion.

Die Ziele des Programms sind eindeutig gesteckt:

- Realisierung von Kostensenkungspotentialen
- Generierung von Umsatzpotentialen.

Der Baukasten besteht aus drei maßgeblichen Bestandteilen:

1. Strategie-Workshop.
2. Ganzheitliches Vertriebs- und Marketing-Konzept für Unternehmens-Expansion.
3. Flächendeckendes operatives Vertriebs-Outsourcing mit lokalen Repräsentanzen in Europa, USA und Asien

Folgende Aktivitäten werden modular im Vertriebs- und Marketingbaukasten angeboten:

- Telemarketing
- Booking von Kundenmeetings
- Aufbau von Corporates und / oder Channel (Distribution, Reseller etc.)
- Key Account Management, Präsentation beim potentiellen Kunden
- Durchführung von Roadshows, Events oder ähnlichem
- Lokalisiertes Marketing wie Homepage, Flyer, PR etc.



Folgende Ländermodule mit lokalen Vertriebs- und Marketingressourcen stehen zur Verfügung:

- Deutschsprachiger Raum: München, Stuttgart, Hannover, Berlin, Wien, Zürich
- West- und Süd-Europa: London, Nizza, Paris, Valencia, Rom, Mailand
- Ost-Europa: Bratislava, Prag, Moskau, Posen, Sofia
- USA: Miami, San Francisco
- Süd-Ost-Asien: Hong Kong, Seoul
- Afrika und mittlerer Osten: Kapstadt, Tel Aviv, Riad

Von den lokalen Büros führen die Vertriebsspezialisten und Key Account Manager im Namen der jeweiligen Auftraggeber den Vertrieb durch. Dies spart Vertriebs- und Reisekosten.

Die Inline Sales blickt auf eine über 10-jährige Historie im Business Development von Unternehmen jeglicher Branchen zurück. Hunderte Unternehmen der unterschiedlichsten Größe aus dem In- und Ausland sind in der Vergangenheit von der Inline Sales erfolgreich in Vertrieb & Marketing unterstützt und aufgebaut worden.

Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden von der Initiative Mittelstand unter der Schirmherrschaft des Bundeswirtschaftsministeriums in 2009 bereits im zweiten Jahr in Folge zu einem qualifizierten INNOVATIONSPRODUKT des Mittelstandes ernannt. Darüber hinaus erhielt die Inline Sales GmbH die Auszeichnung „INDUSTRIEPREIS 2009 qualifiziert“.

Die Inline Sales International Group bietet ihren Kunden in den USA, Europa, Asien und Afrika 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, für Regierungen, Konsulate und Wirtschaftsförderungs-Gesellschaften aus der ganzen Welt den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development.

Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden in 2008 und 2009 als qualifiziertes INNOVATIONSPRODUKT und in 2009 als qualifiziertes INDUSTRIEPRODUKT von der Initiative Mittelstand ausgezeichnet.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen und Vertriebsbüros der Gruppe befinden sich in vielen Ländern in Europa, USA, Asien und Afrika.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS, Reed Elsevier 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>