



Pressemitteilung 05-06-2009

”Business Process Outsourcing in Marketing & Vertrieb” der Inline Sales GmbH - qualifiziert beim INDUSTRIEPREIS 2009

Inline Sales GmbH nimmt erfolgreich am INDUSTRIEPREIS 2009 teil und erhält eine weitere Auszeichnung

München, Mai 2009

Die Dienstleistungen der Münchner Inline Sales GmbH, ein führender Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing, Vertrieb und Business Development, sind von der Initiative Mittelstand beim INDUSTRIEPREIS 2009 im Bereich Business Process Management zu einem qualifizierten Produkt ernannt worden.

Erst vor kurzem wurde die Inline Sales GmbH von der Initiative Mittelstand unter der Schirmherrschaft des Bundeswirtschaftsministeriums für ihre Dienstleistungen beim INNOVATIONSPREIS 2009 zu einem qualifizierten INNOVATIONSPRODUKT IT ernannt.

Bereits im Jahre 2008 überzeugten die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH 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. In diesem Jahr rückt die Inline Sales GmbH durch ihre Qualifizierung nun auch in die offizielle Mittelstandsliste® vor.

Die Inline Sales GmbH stellt mit diesen beiden Auszeichnungen einmal mehr ihre Kompetenz in den unterschiedlichsten Branchen unter Beweis.

Die Inline Sales GmbH kann auf eine langjährige Historie im Business Development von Unternehmen jeglicher Branchen zurückblicken. Hunderte Unternehmen unterschiedlichster Größe aus dem In- und Ausland sind in der Vergangenheit von der Inline Sales erfolgreich in Vertrieb & Marketing unterstützt worden.

Das flächendeckende Vertriebs-Outsourcing der Inline Sales bietet heute lokalen Vertrieb an folgenden Standorten:

- Deutschsprachiger Raum: München, Hannover, Nürnberg, Wien und Zürich
- International: Paris, London, Miami, Valencia, Prag, Sofia, Posen und Moskau

Von dort führen die Vertriebsspezialisten und Key Account Manager im Namen der jeweiligen Auftraggeber professionell den Vertrieb durch. Das Kosten- / Nutzenverhältnis ist für den Kunden sehr interessant.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil der international agierenden Inline Sales International Group, die bereits seit über 10 Jahren 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 zur Verfügung stellt.



Zeitlich und örtlich flexibel stehen Funktionalitäten wie Helpdesk, Inbound/Outbound Telemarketing, Key Account Management, Marketing-Fulfilment oder Interimsmanagement zur Verfügung. Der Kunde bucht die Ressource, wann immer er sie braucht und kann sie nach Belieben skalieren. So kann er die Vertriebs- und Marketingressourcen 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 Vertrieb und Marketing 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, Wien und Zürich.

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>