



Pressemitteilung 08-01-01

Grenzüberschreitende Wirtschaftsförderung durch Zusammenarbeit von Politik und Wirtschaft

Inline Sales GmbH baut Geschäftstätigkeit in Osteuropa weiter aus

Budapest - München, Januar 2008

Mit fortschreitender Globalisierung gewinnt eine enge Verzahnung von Politik und Wirtschaft zunehmend an Bedeutung. Auf diese Erkenntnis greift auch die in jüngster Vergangenheit gestartete strategische Zusammenarbeit der Inline Sales GmbH mit Konsulaten aus Mittel- und Osteuropa zurück. Nach ersten Schritten einer Markterschließung in der tschechischen Republik wird aktuell die Zusammenarbeit mit Ungarn intensiviert.

Im Mittelpunkt steht dabei die Bereitstellung von umfassenden Marketing- und Vertriebsleistungen für deutsche Unternehmen, die im Mittel- und Ost-Europäischen Markt mit Schwerpunkt Ungarn ihre Geschäftstätigkeit erweitern wollen. Darüber hinaus haben Unternehmen aus Mittel- und Ost-Europa über diese Kooperation die Möglichkeit, ihren Vertrieb auf Deutschland, Schweiz und Österreich auszuweiten. Erste gemeinsame Kunden werden derzeit in Deutschland bereits in Business Development, Vertrieb und Marketing unterstützt.

Anna Esz, Handelskonsulin des Münchner Generalkonsulats der Republik Ungarn erklärt: *„Die Zusammenarbeit zwischen unserem Konsulat und der Inline Sales ermöglicht deutschen Unternehmen den schnellen und effizienten Eintritt in den ständig wachsenden ungarischen Markt. Gleiches gilt für ungarische Unternehmen, die in Deutschland Fuß fassen möchten und dabei zukünftig auf die langjährige Erfahrung eines kompetenten Business Development Partners zurückgreifen können.“*

Die Inline Sales GmbH bietet ihren Kunden in Zentral-Europa neben 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 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.



**GENERALKONSULAT DER REPUBLIK UNGARN
MÜNCHEN, DEUTSCHLAND**



Über Inline Sales GmbH

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. Vertriebsbüros bestehen in Wien, Zürich & Shenzhen.

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.

Generalkonsulat der Republik Ungarn:

Handelsabteilung
Dom-Pedro-Strasse 17
80637 München
Tel: +49-89-12022-845
Fax: +49-89-12022-847
Email: munich@itd.hu
<http://www.itd.hu>

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung
Mühlweg 2a
82054 Sauerlach
Tel: +49-8104-88995-80
Fax: +49-8104-88995-85
Email: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>