



Pressemitteilung 01-04-2007

Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb – ein Erfolgsmodell setzt sich durch

Inline Sales International Group hilft Unternehmen bei Geschäftsaufbau und Business Development

München, Januar 2007

In Zeiten wirtschaftlicher Stagnation tritt es am deutlichsten zu Tage – Unternehmen konzentrieren ihre Bestrebungen hauptsächlich auf zwei Tätigkeiten: das Ausschöpfen von Kostensenkungspotentialen und die Steigerung von Gewinnen. In den letzten Jahren haben sich viele Unternehmen schlank gespart und gleichzeitig versucht, ihren Vertrieb auszubauen und zu optimieren. Wo liegen also zukünftige Potentiale für Kostensenkung und Gewinnsteigerung? Eine Lösung liegt im Business Process Outsourcing. Prozesse in der Wertschöpfungskette eines Unternehmens werden in die Hände von Outsourcern gelegt, die aufgrund eines hohen Spezialisierungsgrades in einer bestimmten Fachrichtung auf effizientere und kostengünstigere Weise Prozesse darstellen können. Ein Trend der sich in den letzten zwei Jahren in besonderem Maße durchgesetzt hat, ist das Outsourcing von Vertrieb und Marketing.

Die Inline Sales GmbH, zentral-europäischer Ableger der Inline Sales International Group, bietet seit nahezu 10 Jahren das Outsourcing von Marketing und Vertrieb an. Kunden der Inline Sales können mit dem Einsatz geringer Ressourcen rasch und effektiv in ihren Zielmärkten expandieren.

Die Inline Sales bietet 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 der Kunde 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.

„Vertrieb, Kunden und Umsatz – das Heiligtum eines jeden Unternehmens! Outsourcing von Vertrieb war vor Jahren noch undenkbar. Heute ist es ein erfolgreiches Geschäftsmodell. Die Kunden haben in den vergangenen Jahren Vertrauen gegenüber dem Outsourcing aufgebaut, die Erfolgsfaktoren erkannt und genießen nun die Vorteile,“ so Frank Sattler, Geschäftsführender Gesellschafter der Inline Sales GmbH - verantwortlich für Sales Operations & Organizations.



Die Vorteile von Vertriebs- und Marketing-Outsourcing 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.

Neben den operativen Vertriebstätigkeiten betreibt die Inline Sales weitere Geschäftsbereiche wie die Inline Sales Akademie, die Inline Sales Marketingagentur, Inline Sales Interimsmanagement, sowie seit Januar 2007 den Bereich Inline Sales Headhunting.

„Wir sind der Meinung, dass über die reine Akquisetätigkeit hinaus wichtige Funktionalitäten notwendig sind, die den Vertrieb erst erfolgreich machen. Dazu gehört eine dedizierte Marketingplanung und deren operative Umsetzung. Vor allen Dingen Pressearbeit ist das Stiefkind der meisten Unternehmen. Genau da greifen wir an,“ so Sebastian Naumann, geschäftsführender Gesellschafter der Inline Sales GmbH - verantwortlich für Marketing & Acquisitions.

Die Inline Sales International hat in den 10 Jahren Ihrer Geschäftstätigkeit den Aufbau von Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen erfolgreich mitverantwortet. Zu den Kunden der Inline Sales International gehören Unternehmen wie: British Telecom, Comparex, Motorola, EDS, Laser 2000, TDS, Samsung und viele andere.

Mit Landesgesellschaften in Deutschland, UK, Frankreich, USA und China und mit Vertriebsbüros in Österreich, der Schweiz, der Slowakei und den Niederlanden ist eine internationale Plattform für die Entwicklung von Unternehmen geschaffen worden. Für die Kunden der Inline Sales sind die lokalen Marktanforderungen damit transparent und greifbar. Das verspricht regionalen Erfolg und langfristiges Geschäftswachstum.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in Sauerlach bei München ist ein Unternehmen der international operierenden Inline Sales Gruppe.

Die Inline Sales GmbH, verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa, übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing durch die Bereitstellung von Vertriebs-Outsourcing und Interims-Management.

Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in London, Paris, Wien, Zürich, Miami & Shenzhen.

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>