



Pressemitteilung 09-11-2009

Inline Sales GmbH erweitert das Vertriebsbüro Südwest in Stuttgart.

Inline Sales GmbH bietet Unternehmen die Erschließung von Vertriebs- und Umsatzpotentialen flächendeckend in Deutschland und gesamt Europa.

Stuttgart - München, September 2009

Die Inline Sales International Group, ein führender internationaler Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb, Marketing und Business Development, expandiert und verstärkt ihre Präsenz im deutschsprachigen Raum durch den Ausbau der Inline Sales Repräsentanz in Stuttgart mit einem erweiterten Vertriebsbüro. Die Gruppe baut damit ihre Geschäftsaktivitäten in Zentraleuropa weiter aus und legt den Grundstein für weiteres Wachstum.

Mit diesem Schritt trägt die Inline Sales Gruppe den Anforderungen ihrer Kunden Rechnung, weitere nationale wie internationale Regionen für deren Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten auszubauen. Das Vertriebsbüro in Stuttgart gewährleistet den reibungslosen Ablauf von Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten für die Kunden der Inline Sales GmbH. Durch die lokale Präsenz in Stuttgart können Unternehmen vor allem Kosten für Vertrieb und Reisetätigkeit sparen.

Verantwortlich für den Ausbau des Vertriebsbüros der Inline Sales GmbH in Stuttgart zeichnet sich Herr Mehmet Seker.

„Mit der Inline Sales habe ich bereits viele erfolgreiche Projekte realisiert. Nun bündeln wir unsere Synergieeffekte. Die Kunden profitieren von einem großen Netzwerk und unserer Servicequalität. Als erfahrener Vertriebsprofi im IT-Bereich habe ich verschiedenen Unternehmen in leitenden Positionen beim Vertriebsaufbau geholfen. Ich freue mich, als Inline Sales Stuttgart für Kunden aus dem In- und Ausland tätig zu werden“, so Mehmet Seker, Director Sales.

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

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

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 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.



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 erst kürzlich die Auszeichnung „INDUSTRIEPREIS 2009 qualifiziert“. Die Inline Sales GmbH stellt mit diesen Auszeichnungen einmal mehr ihre Kompetenz in den unterschiedlichsten Branchen unter Beweis.

Die Inline Sales International Group bietet 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 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 Vertriebskosten durch flexiblen Einsatz sowie mehr Erfolg durch starken Fokus auf Vertriebsaufgaben.

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>

Kontakt Inline Sales Stuttgart:
Herr Mehmet Seker
Auberlenstrasse 13
70736 Fellbach
Deutschland
Tel: +49-711-945762-24
Fax: + 49-711-945762-24
m.seker@inline-sales.net
<http://www.inline-sales.com>