



Pressemitteilung 04-12-2009

## **Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb als aktueller Wettbewerbsvorteil für Industrie- und Dienstleistungs-Unternehmen**

### **Realisierung von drastischen Einsparungspotentialen für Unternehmen**

München - Hannover, April 2009

Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, bietet ein ganzheitliches Konzept für die Expansion von Industrie- und Dienstleistungs-Unternehmen aus den Bereichen Elektro-, Mikro-, Bio- und Medizintechnik, Maschinen- und Fahrzeugbau, Energie- und Umwelttechnik sowie IT und Telekommunikation. Unternehmen, die in Deutschland, Schweiz & Österreich ihr Geschäft intensivieren wollen, werden durch ein Programm betreut, das Unterstützung in Marketing, Vertrieb und Business Development bietet.

Die Ziele sind eindeutig gesteckt:

- Realisierung von Kostensenkungspotentialen
- Generierung von Umsatzpotentialen.

In einem Workshop werden die USPs der Produkte und Lösungen interessierter Hersteller und Dienstleister analysiert und herausgearbeitet. Die Ergebnisse fließen in eine dedizierte Vertriebs- und Marketingstrategie, die anschließend mit Hilfe von outgesourceten Key Account Managern im Markt umgesetzt wird. Die jeweiligen Produkte und Lösungen werden in ausgewählten Vertriebs- und Marketingaktivitäten bei potentiellen Unternehmenskunden und Partnern vorgestellt und platziert. Möglichkeiten der Fremdfinanzierung für das gesamte BPO in Vertrieb und Marketing werden ebenfalls von der Inline Sales GmbH angeboten.

Für den Vertrieb steht ein flächendeckendes Vertriebsnetzwerk mit zahlreichen lokalen Repräsentanzen in Europa zur Verfügung. Im deutschsprachigen Raum stehen konkret Vertriebsbüros in München, Hannover, Wien und Zürich zur Verfügung. Für die Expansion in Europa stehen darüberhinaus Vertriebsbüros in Paris, London, Valencia, Prag, Sofia, Posen und Moskau zur Verfügung.

Die Inline Sales GmbH kann auf eine langjährige Historie im Business Development von Unternehmen jeglicher Branchen zurückblicken. Hunderte Unternehmen der unterschiedlichsten Größe aus dem In- und Ausland sind in der Vergangenheit von der Inline Sales erfolgreich in Marketing & Vertrieb 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. Die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH überzeugten die Jury durch Nutzwert, Innovationsgehalt und Mittelstandseignung.



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 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 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 und Wien.

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>