



Pressemitteilung 02-03-2009

**Inline Sales GmbH bietet „Sales & Marketing Quick-Scan“ Ihres Unternehmens  
Professionelle Hilfe für Unternehmen beim Aufspüren von Potentialen für  
Umsatzsteigerung und Kosteneinsparung in Marketing und Vertrieb**

München - Hannover, Februar 2009

Jedes Unternehmen wird momentan von der wirtschaftlichen Situation und dem geschwächten Marktumfeld in besonderer Weise herausgefordert: gebremste Bereitschaft für Investitionen im Binnenmarkt bei gleichzeitigem Druck durch Globalisierung.

Zwei Fragestellungen stehen dabei maßgeblich im Raum:  
Wo liegen momentan Potentiale für Umsatzsteigerungen?  
Wo liegen momentan Potentiale für Kostenersparnis?

Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Development Outsourcing in Vertrieb und Marketing, bietet Unternehmen eine adäquate, professionelle und schnelle Lösung: den Sales & Marketing Quick-Scan.

Dabei werden in einem kostenlosen mehrstündigen Workshop die Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten interessierter Unternehmen unverbindlich gescannt. Mit dieser Methode kann schnell und effektiv der Erfolg jeder Vertriebs- und Marketing-Mannschaft und jede einzelne Vertriebs- und Marketing-Aktivität mit der durchschnittlichen und der bestmöglichen Variante verglichen werden. Die notwendigen Informationen werden im Workshop durch strukturierte Fragebögen generiert. So erhalten die Kunden der Inline Sales in Kürze den gewünschten Output. Anschließend werden die Resultate analysiert und Strategien für zukünftige Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten des Unternehmens entwickelt.

Umfassende Dienstleistungen in strategischem Vertrieb und Marketing sind die Kernkompetenz der Inline Sales GmbH. Der Fokus liegt dabei auf einem Schulungs- und Coaching-Programm für Unternehmen, die ihren Vertrieb produktiver und erfolgreicher gestalten wollen.

Unternehmen können die strategische Unterstützung in folgenden Bereichen abrufen:

- Kundenselektion, Kundenqualifikation
- Aufbau und Monitoring von Vertriebskanälen
- Test Selling, Mystery-Shopping, Kundenbefragung
- Roll-Out in Vertrieb und Marketing
- Strategien in Marketing und Vertrieb
- Marktanalyse, Wettbewerbsanalyse



Im April 2008 wurde die Inline Sales GmbH von der Initiative Mittelstand für Ihre Dienstleistungen im Bereich Business Process Management zu einem INNOVATIONSPRODUKT 2008 ernannt. Die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH überzeugten die Jury durch ihren Mehrwert, Innovationsgehalt und ihre Mittelstandseignung.

*„Durch die Zusammenarbeit mit der Inline Sales haben wir einen kompetenten Partner, der uns bei der Umsetzung unserer strategischen Maßnahmen unterstützt und uns auf dem Weg zu einem effizienten Kundenbeziehungsmanagement als Sparringspartner begleitet hat“,* so Armin Luft, Geschäftsführer, Laser 2000 GmbH.

Neben den beschriebenen Beratungs- und Coaching-Dienstleistungen bietet die Inline Sales 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 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.

#### 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

Tel: +49-89-3090-488-32

Fax: +49-89-3090-488-42

Email: [presse@inline-sales.com](mailto:presse@inline-sales.com)

<http://www.inline-sales.com>