



Pressemitteilung 04-02-2008

## **”Business Process Outsourcing in Marketing & Vertrieb” der Inline Sales GmbH ist ein INNOVATIONSPRODUKT 2008**

### **Inline Sales GmbH nimmt erfolgreich an der Initiative Mittelstand 2008 teil**

München, April 2008

Die Münchner Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, ist von der Initiative Mittelstand für Ihre Dienstleistungen im Bereich Business Process Management zu einem INNOVATIONSPRODUKT 2008 ernannt worden.

Die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH überzeugten die Jury durch ihren Nutzwert, Innovationsgehalt und ihre Mittelstandseignung und sicherten der Inline Sales GmbH damit einen Platz in der Auswahl der Initiative Mittelstand 2008.

### **Die Ziele der Initiative Mittelstand**

Der deutsche Mittelstand findet heute in einem immer globaler werdenden Marktumfeld neue Wettbewerbsbedingungen vor: Anstelle von lokalem oder regionalem Wettbewerb tritt immer öfter ein europäischer oder gar weltweiter. Um diesen neuen Rahmenbedingungen gerecht werden zu können, sind immer mehr mittelständische Unternehmen bemüht, ihre Strukturen dahingehend zu optimieren, auch neuen Wettbewerbssituationen gewachsen zu sein.

Die Initiative Mittelstand ist angetreten, mittelständischen Unternehmen ein verlässlicher Partner und Berater bei der Auswahl von IT-Lösungen zu sein, Licht ins Dunkel der Fachsprache zu bringen und über die Potentiale neuer Technologien gezielt zu informieren.

Mit neuem, zusätzlichem Fokus auf die Industrie-Branche zeigt sich die Initiative Mittelstand seit 2006. Der erstmals ausgelobte Innovationspreis der Deutschen Industrie stellte dabei nur den ersten Schritt dar, mittelständischen Industrieunternehmen als verlässlicher und souveräner Partner zur Seite zu stehen. Eine Zusammenarbeit mit dem marktführenden Pressedienst PresseBox.de sowie spezielle Industrie-Themen in der Leitpublikation Brennpunkt Mittelstand stellen weitere Teile dieser wichtigen Fokussierung dar.



Die Inline Sales International Group bietet ihren Kunden in den USA und 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 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 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.

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung

Mühlweg 2a

82054 Sauerlach

Deutschland

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

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

presse@inline-sales.com

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