



Pressemitteilung 03-05-2009

## **Inline Sales GmbH schließt erfolgreich Messeaktivitäten auf der CeBIT 2009 in Hannover ab**

### **Über 100 qualifizierte Meetings für zahlreiche Kunden der Inline Sales GmbH auf der CeBIT generiert**

München - Hannover, März 2009

Die Inline Sales GmbH, ein führender Spezialist für Business Development Outsourcing in Vertrieb und Marketing, schließt eine erfolgreiche CeBIT 2009 ab und zieht ein sehr positives Fazit.

Die Inline Sales hat für zahlreiche ihrer Kunden aus dem Ausland bereits seit Januar 2009 aktiv deren potentielle deutsche Kunden und Partner vorqualifiziert und ein Match-Making mit den Unternehmen auf der Messe organisiert. Diese Aktivitäten waren von mehreren Unternehmen an die Inline Sales outsourced worden. Die Unternehmen hatten damit eine volle Auslastung auf ihren Ständen und die Besucher waren bereits vor der Messe gebrieft, Themen bereits adressiert und eventueller Bedarf aufgedeckt, um sie schließlich auf der Messe zu konkretisieren.

Die Technologie-Cluster: The I-safeGroup, ein Konglomerat aus israelischen Security-Unternehmen, und The I-CommGroup, ein Konglomerat aus israelischen Telekommunikations-Anbietern, standen dabei maßgeblich im Vordergrund. Aufgrund der CeBIT Aktivitäten haben diese Unternehmen einen weiteren wichtigen Schritt für den Unternehmensaufbau in Zentral-Europa bewerkstelligt.

Zur CeBIT 2009 hat die Inline Sales GmbH ein weiteres Tool für die Generierung und die Validierung von Erfolg im Vertrieb vorgestellt: „Exhibition Mission Success“. Messe-Aussteller können bei der Inline Sales eine operative Methodik abrufen, die direkten Erfolg generiert - messbar in zukünftigem Umsatz.

Die Leistung besteht aus mehreren operativen Bestandteilen. Sie beginnt bei der Festlegung der Messeziele des Unternehmens, geht über die Qualifizierung und direkte Ansprache von potentiellen Kunden der Unternehmen über eine Einladung und konkrete Terminfestlegung für ein Gespräch auf der Messe oder dem Kongress.

Die Inline Sales GmbH sorgt für maximalen Erfolg auf einer Messe durch:

- Zielgerichtete, vertriebsorientierte Messeführung
- Generierung von qualifizierten Gesprächen mit potentiellen Kunden
- Volle Auslastung des Vertriebspersonals auf dem Messestand
- Lancieren von begleitenden vertriebsorientierten Pressemitteilungen

Vertriebsorientierte Messearbeit wird als integraler Baustein von Business Development Outsourcing für Unternehmen immer attraktiver. Prozesse aus der Wertschöpfungskette eines Unternehmens werden dabei in die Hände von Outsourcern gelegt, die aufgrund eines hohen Spezialisierungsgrades in der Fachrichtung Vertrieb und Marketing auf kompetente und gleichzeitig effizientere und kostengünstigere Weise die Prozesse darstellen können und gleichzeitig den



deutschen und europäischen Markt und die Produkte des Unternehmens gut kennen.

Von der Initiative Mittelstand wurden die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH im Bereich Business Process Management 2008 zu einem INNOVATIONSPRODUKT ernannt. Die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH überzeugten die Jury durch ihren Nutzwert, Innovationsgehalt und ihre Mittelstandseignung.

Marketing & Sales Outsourcing kann von kleinen preliminären Verkaufsaktivitäten oder der Ermittlung wichtiger Schlüsselkunden über vorbereitende Maßnahmen zum Aufbau einer eigenen Vertriebsabteilung bis hin zur langfristigen Vertriebspartnerschaft reichen. Begleitend werden lokale Marketing- und PR-Maßnahmen durchgeführt.

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



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

