



Pressemitteilung 12-09-2009

Signifikanter Erfolg auf Messen und Veranstaltungen in 2010 durch LEAD GENERATION der nächsten Generation

Inline Sales GmbH generiert für Unternehmen messbaren Erfolg auf Messen, Kongressen, Veranstaltungen, Roadshows und Kundenevents

München - Hannover - Stuttgart, Dezember 2009

Sie kennen den Spruch: „Jede Messe ist Werbung, aber keine Werbung ist messbar.“

Dies stimmt nur bedingt. Zumindest die Werbung für Messen und der Erfolg auf Messen sind direkt messbar.

Unternehmen, die ihren Veranstaltungs- und Messeplan für 2010 gerade budgetieren oder bereits budgetiert haben, können den Erfolg einer Messe durch eine operative Methodik direkt messbar machen. Eine kostenintensive Teilnahme als Aussteller auf einer Messe ist dafür nicht einmal notwendig.

Die Inline Sales GmbH, ein führender Spezialist für Business Development Outsourcing in Vertrieb und Marketing, bietet Unternehmen ein Tool für die Generierung und die Validierung von direktem Erfolg im Vertrieb:

LEAD GENERATION der nächsten Generation

Unternehmen, die dedizierte Vertriebsaktivitäten, Kundenevents, Messen oder Veranstaltungen planen, können bei der Inline Sales GmbH 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 Vertriebs- und Umsatzziele für die geplante Aktivität und geht über die Qualifizierung und direkte Ansprache von potentiellen Kunden bis hin zu Einladung und konkreter Terminfestlegung für ein Meeting mit dem potentiellen Kunden. Ziel ist die Vollauslastung des Vertriebes mit Kundenmeetings während einer Messe. Ein kostenintensiver Messe-Stand ist dafür nicht einmal notwendig. Inline Sales stellt auch die entsprechenden Räumlichkeiten während der Messe zur Verfügung.

Viele Unternehmen warten bei geplanten Vertriebsaktivitäten wie zum Beispiel Messen auf die sprichwörtliche „Nadel im Heuhaufen“: der potentielle Kunde, der zufällig am Messestand vorbei läuft, sich urplötzlich für das Produkt interessiert und im Anschluss Umsatz mit dem Unternehmen tätigt. Diese Methodik ist ineffizient und kostenintensiv.



Die Inline Sales GmbH sorgt für maximalen Erfolg einer Vertriebsaktion durch:

- Zielgerichtete und vor allem vertriebsorientierte Durchführung aller Aktivitäten
- Generierung von qualifizierten Gesprächen mit potentiellen Kunden
- Volle Auslastung des Vertriebspersonals
- Lancieren von begleitenden vertriebsorientierten Pressemitteilungen

Vertriebsorientierte Vorbereitung von Kundenaktivitäten 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.

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

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.



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, für Regierungen, Konsulate und Wirtschaftsförderungs-Gesellschaften aus der ganzen Welt den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development.

Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden in 2008 und 2009 als qualifiziertes INNOVATIONSPRODUKT und in 2009 als qualifiziertes INDUSTRIEPRODUKT von der Initiative Mittelstand ausgezeichnet.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen und Vertriebsbüros der Gruppe befinden sich in vielen Ländern in Europa, USA, Asien und Afrika.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS, Reed Elsevier 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>