



Pressemitteilung 03-02-3008

Strategische und operative Unterstützung für den Aufbau von Unternehmen in den USA und Europa

Red Hill Partners International LLC und Inline Sales GmbH vereinbaren eine Kooperation

San Francisco - Miami - München, März 2008

Red Hill Partners International LLC mit Sitz in der San Francisco Bay Area USA, Spezialist für Business Development und den Aufbau von Unternehmen und deren Vertriebskanälen im nordamerikanischen Markt, und die Inline Sales International Group, vertreten durch die Inline Sales Inc. mit Sitz in Miami und die Inline Sales GmbH mit Sitz in München, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, vereinbaren eine strategische Kooperation.

Im Mittelpunkt der Zusammenarbeit steht die Bereitstellung von umfassenden Marketing- & Vertriebsleistungen für deutsche Unternehmen, die in den USA ihre Geschäftstätigkeit erweitern wollen. Desweiteren haben Unternehmen aus den USA über diese Kooperation die Möglichkeit, ihren Vertrieb auf Zentral- und Ost-Europa auszuweiten. Erste gemeinsame Kunden werden derzeit in Ungarn, Tschechien und Bulgarien in Business Development, Vertrieb und Marketing unterstützt.

Dr. Gerd Neumann, General Partner der Red Hill Partners International LLC: *„Der kostengünstigste Weg für Unternehmen, neue Märkte anzugehen und in diesen finanziell erfolgreich zu werden, besteht darin, eine Partnerschaft mit spezialisierten Unternehmen einzugehen, die sich auf den Vertrieb und die Umsatzerzeugung in diesen Märkten fokussieren. Durch die Kooperation zwischen Red Hill Partners International und Inline Sales können wir Unternehmen fördern, die ihre Geschäftsaktivitäten in den Märkten in Europa oder in Nordamerika ausdehnen wollen.“*

Red Hill Partners International LLC ist ein bekanntes U.S. Markteintrittsunternehmen, welches auf Umsatzerzeugung und den Aufbau von Vertriebs- und Distributionskanälen in den U.S.A. für nicht - U.S. Unternehmen spezialisiert ist. Darüber hinaus bietet Red Hill Partners International eine ganze Reihe optionaler Dienstleistungen zur Sicherstellung des operativen Geschäftsbetriebs dieser Unternehmen in den U.S.A. an. Umfassende Dienstleistungspakete ermöglichen es, spezielle Anforderungen des Kunden umzusetzen und den optimalen Nutzen zu erzielen.



Die Dienstleistungen von Red Hill Partners International bieten eine attraktive Alternative für Unternehmen zum U.S. Markteintritt und zielen auf eine Reihe von Vorteilen für diese Unternehmen ab: Umsatzerhöhung von direkten oder indirekten Vertriebskanälen in den U.S.A. Reduzierung der „time-to-market“ für den U.S. Markteintritt. Reduzierung des Risikos und der Kosten für den U.S. Markteintritt. Eliminierung der Lernkurve bzgl. sprachlicher, kultureller und geschäftlicher Unterschiede.

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. 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 International Group

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. Inline Sales Inc. mit Sitz in Miami, USA ist verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in den USA. Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in London und Paris. Vertriebsbüros bestehen in Wien, Prag, Zürich & Shenzhen. Die Inline Sales International Group, 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.

Red Hill Partners LLC:
231 Market Place
Suite # 196
San Ramon, CA 94583
USA
Tel: +1-415-738-6405
Fax: +1-415-738-6415
neumann@redhillpartners.com
www.redhillpartners.com

Kontakt Inline Sales Inc.
Barclay's Business Center
555 NE 15th Street, Suite 200
Miami, FL 33132
USA
Tel: +1-305-767-1556
Fax: +1-305-397-2696
info-us-07@inline-sales.com
www.inline-sales.com

Inline Sales GmbH:
Presseabteilung
Mühlweg 2a
82054 Sauerlach
Deutschland
Tel: +49-8104-88995-80
Fax: +49-8104-88995-85
presse@inline-sales.com
www.inline-sales.com/de