



Pressemitteilung 10-01-2008

Inline Sales GmbH intensiviert Aktivitäten im asiatischen Wirtschaftsraum

Strategische Unterstützung für Unternehmen aus Indien und Deutschland

New Delhi - Chennai - München, Oktober 2008

Indien hat sich in den letzten Jahren als sehr attraktives Land für Geschäftstätigkeit und Investitionen deutscher Unternehmen herauskristallisiert. Ein großer Wirtschaftsraum mit stetig steigendem Wirtschaftswachstum und wachsenden Strukturen bildet die Grundlage für langfristige Geschäftstätigkeit von Unternehmen aus Indien und Deutschland. Auf dieser positiven Entwicklung in Asien beruht die im Januar gestartete strategische Zusammenarbeit der Inline Sales GmbH mit Konsulaten aus den unterschiedlichsten Ländern. Aktuell intensiviert die Inline Sales GmbH die Zusammenarbeit mit Unternehmen aus Indien. Hilfreich dabei ist vor allen Dingen die Wirtschaftsabteilung am Indischen Generalkonsulat in München.

Die Zusammenarbeit bietet strategische und operative Vertriebs- und Marketing-Unterstützung für deutsche Unternehmen, die in Indien ihre Geschäftstätigkeit aufbauen oder erweitern wollen. Indischen Unternehmen wird die gleiche Hilfe im deutschsprachigen Raum zur Verfügung gestellt. Erste indische Kunden werden derzeit in Deutschland in Business Development, Vertrieb und Marketing unterstützt.

Als aktuelles Beispiel dient die Firma Intuitive Objects GmbH, Tochterunternehmen der Intuitive Objects Software Private Limited aus Chennai (Indien). Bereits im August 2008 wurde – initiiert durch das Indische Generalkonsulat - eine Partnerschaft mit der Münchener Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, eingegangen. Die Inline Sales GmbH ist als Vertriebspartner der Intuitive Objects GmbH für den Aufbau des Vertriebes der SharePoint Portal Consulting Services in Deutschland verantwortlich. Konkret unterstützt die Inline Sales mit Ressourcen im Key Account Management. Ziel ist die Generierung von potentiellen Kunden, die kollaborative, workflow-basierte Systeme auf Basis von MOSS aufbauen wollen. Die Inline Sales ist neben dem Vertrieb auch für das lokale Marketing der Intuitive Objects verantwortlich und setzt die Marketing- und Awareness-Strategie sowie Public Relations Tätigkeiten in Deutschland um.



Die Inline Sales GmbH bietet ihren Kunden in Zentral- & Ost-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 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 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
Hermann-Schaller-Strasse 24
81825 München
Tel: +49-89-3090-488-32
Fax: +49-89-3090-488-42
Email: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>