



Pressemitteilung 08-03-2008

## **Inline Sales GmbH errichtet Kooperationsbüros mit Partnerunternehmen in Moskau, Prag, Posen und Sofia**

### **Internationales Franchise System in Planung**

München, August 2008

Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, hat ihr internationales Netzwerk weiter ausgebaut. Dazu wurden zahlreiche Kooperationsbüros mit Partner-Unternehmen ins Leben gerufen. Konkret wurden Kooperationsbüros in den Märkten Russland, Polen, Tschechien und Bulgarien eröffnet.

Agnieszka Tereba, geschäftsführende Gesellschafterin der WiW east europe LLC: *„Der Aufbau eines Kooperationsbüros mit der Inline Sales GmbH in Posen und Moskau erweitert unsere gemeinsame Zusammenarbeit. Die Vorteile werden sich vor allem für unsere Kunden ergeben.“*

Im Mittelpunkt der Zusammenarbeit steht die Bereitstellung von umfassenden Marketing- & Vertriebsleistungen für deutsche Unternehmen, die im Ost-Europäischen Markt Ihre Geschäftstätigkeit erweitern wollen. Desweiteren haben Unternehmen aus Ost-Europa über diese Kooperation die Möglichkeit, ihren Vertrieb auf Deutschland, Schweiz und Österreich auszuweiten.

*„Die Errichtung weiterer Kooperationsbüros wird langfristig den Aufbau unseres Franchise-Systems positiv unterstützen,“* so Robert Koenig, Chairman der Inline Sales International Group.

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 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 Moskau, Posen, Prag, Sofia, Wien und Zürich.

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](mailto:presse@inline-sales.com)  
<http://www.inline-sales.com>