



Pressemitteilung 12-05-2009

Workshop als Grundlage für den Aufbau von internationaler Vertriebs- und Marketing-Tätigkeit

Inline Sales GmbH bietet flexibles Baukasten-System mit kostengünstigen und effizienten Modulen für Vertrieb und Marketing in Deutschland und Europa.

München - Hannover - Stuttgart, Dezember 2009

Unternehmen, die international oder auch national in Vertrieb und Marketing expandieren wollen, können bei der Inline Sales GmbH, ein führender Spezialist für Business Development Outsourcing in Vertrieb und Marketing, einen kostenlosen Workshop abrufen, der als Basis für eine Vertriebsexpansion dient.

Das Konzept für die Expansion von Industrie- und Technologie-Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen bietet eine kontrollierte und effiziente Expansion in Europa. Unternehmen, die ihr Geschäft national oder international intensivieren wollen, werden durch ein spezielles Programm betreut, das Unterstützung in Marketing, Vertrieb und Business Development bietet.

Die Ziele sind eindeutig gesteckt:

- Realisierung von Kostensenkungspotentialen
- Generierung von Umsatzpotentialen.

Dafür bietet die Inline Sales GmbH den Unternehmen einen innovativen Baukasten an. Das System besteht aus drei maßgeblichen Bestandteilen:

1. Kostenloser Strategie-Workshop.
2. Ganzheitliches Vertriebs- und Marketing-Konzept für Unternehmens-Expansion.
3. Flächendeckendes operatives Vertriebs-Outsourcing mit lokalen Repräsentanzen in Europa (USA, Asien & Afrika).

Interessierte Unternehmen können sich für den kostenlosen Workshop anmelden unter: presse@inline-sales.com.

In dem Einsteiger-Workshop werden die Produkte und Lösungen interessierter Hersteller und Dienstleister analysiert. Die Ergebnisse fließen in eine dedizierte Vertriebs- und Marketingstrategie, die anschließend mit Hilfe von outgesourceten Key Account Managern im Markt umgesetzt werden kann. Die jeweiligen Produkte und Lösungen werden in ausgewählten Vertriebs- und Marketingaktivitäten bei potentiellen Unternehmenskunden und Partnern vorgestellt und platziert.

Der modulare Baukasten beinhaltet folgende Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten:

- Telemarketing
- Booking von Kundenmeetings
- Aufbau von Corporates und / oder Channel (Distribution, Reseller etc.)
- Key Account Management, Präsentation beim potentiellen Kunden
- Durchführung von Roadshows, Events oder ähnlichem
- Lokalisiertes Marketing wie Homepage, Flyer, PR etc.



Folgende Ländermodule mit lokalen Vertriebs- und Marketingmitarbeitern stehen zur Verfügung:

- Deutschsprachiger Raum: München, Stuttgart, Hannover, Berlin, Wien, Zürich
- West- und Süd-Europa: London, Nizza, Paris, Valencia, Rom, Mailand
- Ost-Europa: Bratislava, Prag, Moskau, Posen, Sofia
- USA: Miami, San Francisco
- Süd-Ost-Asien: Hong Kong, Singapur
- Afrika und mittlerer Osten: Kapstadt, Tel Aviv

Von den lokalen Büros führen die Vertriebsspezialisten und Key Account Manager im Namen der jeweiligen Auftraggeber den Vertrieb durch. Dies spart Vertriebs- und Reisekosten.

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 Vertrieb & Marketing unterstützt und aufgebaut worden.

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.

Business Development Outsourcing wird für Unternehmen immer attraktiver. Prozesse aus der Wertschöpfungskette eines Unternehmens werden 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 Prozesse darstellen können.

Marketing & Sales Outsourcing kann von ersten 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 auf Basis von vertriebsorientierten Informationen 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, 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 von der Initiative Mittelstand in 2008 und 2009 als qualifiziertes INNOVATIONSPRODUKT und in 2009 als „INDUSTRIEPREIS qualifiziert“ 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>