



Pressemitteilung 02-09-2009

Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing für Software- und Hardware-Hersteller

Inline Sales GmbH bietet integriertes BPO-Konzept für den Geschäftsaufbau

München - Hannover, Februar 2009

Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, bietet ein ganzheitliches Konzept für die Expansion von Software- und Hardware-Herstellern aus den Bereichen Kommunikation, Internet, Netzwerke, Sicherheit, E-Commerce und Consumer Electronics in Zentral-Europa. Unternehmen, die in Deutschland, Schweiz und Österreich ihr Geschäft intensivieren wollen, werden durch ein spezielles Programm betreut, das Unterstützung in Marketing, Vertrieb, Business Development und Finanzierung bietet.

In einem Workshop werden die USPs der Produkte und Lösungen interessierter Hersteller und Dienstleister analysiert und herausgearbeitet. Die Ergebnisse fließen in eine dedizierte Vertriebs- und Marketingstrategie, die anschließend mit Hilfe von outgesourceten Key Account Managern im Markt umgesetzt wird. Die jeweiligen Produkte und Lösungen werden in ausgewählten Vertriebs- und Marketingaktivitäten bei potentiellen Unternehmenskunden und Partnern vorgestellt und platziert. Möglichkeiten der Fremdfinanzierung für das gesamte BPO in Vertrieb und Marketing werden ebenfalls von der Inline Sales GmbH angeboten.

Neben zahlreichen anderen Branchen kann die Inline Sales GmbH auf eine langjährige Historie im Business Development von IT und Telekommunikations-Unternehmen zurückblicken. Hunderte Unternehmen der unterschiedlichsten Größe aus dem In- und Ausland sind in der Vergangenheit von der Inline Sales erfolgreich in Marketing und Vertrieb unterstützt und aufgebaut worden.

Dabei hat sich die Inline Sales vor allem in folgenden Bereichen Kernkompetenzen angeeignet: Server-Technologien, Software, Networking Technologies, System Integration, IT Services & Consulting, Security, Storage, Telco Solutions, Mobility, Business Process Management, CRM, Portale, ERP Solutions und andere.

Im April 2008 wurde die Münchner Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, von der Initiative Mittelstand für Ihre Dienstleistungen im Bereich Business Process Management zu einem INNOVATIONSPRODUKT 2008 ernannt. Die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH überzeugten die Jury durch ihren Nutzwert, Innovationsgehalt und ihre Mittelstandseignung und sicherten der Inline Sales GmbH damit einen Platz in der Auswahl der Initiative Mittelstand 2008.



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 aus allen Kontinenten den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil 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 Hannover, Moskau, Posen, Prag, San Francisco, Sofia, Valencia und Wien.

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