



Pressemitteilung 04-08-2009

**Innovationen sind der Erfolgsgarant für Unternehmen - aber nur wenn sie den Weg in den Markt finden.**

**”Business Process Outsourcing in Marketing & Vertrieb” der Inline Sales GmbH - ein qualifiziertes INNOVATIONSPRODUKT der Initiative Mittelstand auch in 2009.**

München, April 2009

Der INNOVATIONSPREIS-IT der Initiative Mittelstand schlägt jährlich die Brücke zwischen Innovationen und dem Mittelstand. Er zeichnet medienwirksam die innovativsten und mittelstandsgeeignetsten Produkte, Lösungen und Dienstleistungen der Informationstechnologie aus. Die Auszeichnung wird dem Bedürfnis des Mittelstandes nach praxisrelevantem Know-How und Informationstransfer im Bereich der IT gerecht. Der INNOVATIONSPREIS-IT gibt mittelständischen Unternehmen Impulse zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. 2009 stand der INNOVATIONSPREIS-IT unter der Schirmherrschaft des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.

Die Münchner Inline Sales GmbH, ein führender Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing, Vertrieb und Business Development, wurde von der Initiative Mittelstand für ihre Dienstleistungen im Bereich Business Process Management in 2009 erneut zu einem qualifizierten INNOVATIONSPRODUKT ernannt.

Bereits im Jahre 2008 überzeugten die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH 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. In diesem Jahr rückt die Inline Sales GmbH durch ihre Qualifizierung nun auch in die offizielle Mittelstandsliste® vor.

Die Inline Sales International Group bietet bereits seit über 10 Jahren 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, Marketing-Fulfilment oder Interimsmanagement zur Verfügung. Der Kunde bucht die Ressource, wann immer er sie braucht und kann sie nach Belieben skalieren. So kann er die Vertriebs- und Marketingressourcen 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 Vertrieb und Marketing durch flexiblen Einsatz, sowie mehr Erfolg durch volle Konzentration auf den Vertrieb

### **Die Ziele der Initiative Mittelstand**

Der deutsche Mittelstand findet heute in einem immer globaler werdenden Marktumfeld neue Wettbewerbsbedingungen vor: Anstelle von lokalem oder regionalem Wettbewerb tritt immer öfter ein europäischer oder gar weltweiter. Um diesen neuen Rahmenbedingungen gerecht werden zu können, sind immer mehr mittelständische Unternehmen bemüht, ihre Strukturen dahingehend zu optimieren, auch neuen Wettbewerbssituationen gewachsen zu sein.

Die Initiative Mittelstand ist angetreten, mittelständischen Unternehmen ein verlässlicher Partner und Berater bei der Auswahl von IT-Lösungen zu sein, Licht ins Dunkel der Fachsprache zu bringen und über die Potentiale neuer Technologien gezielt zu informieren.

### **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>