

Pressemitteilung 10-25-2009

Vertriebs- und Umsatzpotentiale für deutsche Unternehmen im spanischen und portugiesischen Markt.

Inline Sales GmbH und ORTA CONSULTANTS bieten Vor-Ort-Präsenz durch flexibles BPO. Verringerung der Kosten für internationale Expansion.

München, Oktober 2009

Viele Unternehmen scheuen in der derzeitigen Situation den Aufbau von Präsenzen im Ausland und die damit verbundenen Investitionen.

Die Partnerunternehmen Inline Sales GmbH, München, und die ORTA CONSULTANTS International Commercial Management, Valencia - beide international führende Spezialisten für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing bieten deutschen Unternehmen eine effiziente und flexible Alternative:

Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing.

Deutsche Unternehmen, die ihre Geschäftstätigkeit im spanischen oder portugiesischen Markt aufbauen oder erweitern wollen, haben die Möglichkeit, auf ein Promotion Programm zuzugreifen. Im Mittelpunkt des Promotion Programms steht die flexible Bereitstellung von umfassenden Leistungen und Ressourcen für den sukzessiven Aufbau von Kundenkontakten, Vertriebsaktivitäten und Marketing.

Auch spanische Unternehmen haben über diese Kooperation die Möglichkeit, ihren Vertrieb auf Deutschland, Schweiz und Österreich auszuweiten.

Guillermo Orta, geschäftsführender Gesellschafter der ORTA CONSULTANTS: *„Maßgeblich für den Erfolg unserer Kunden ist die internationale Expansion und das Wachstum in interessanten Wirtschaftsregionen. Der Aufbau einer Kooperation mit der Inline Sales verspricht Erfolg und langfristiges Geschäftswachstum für Kunden aus Spanien und Deutschland im jeweils anderen Land.“*

Die ORTA CONSULTANTS International Commercial Management mit Sitz in Valencia, Spanien, ist seit vielen Jahren auf zwischenstaatlichen Handel und ausländische Direktinvestitionen spezialisiert. ORTA betreut sowohl Unternehmen als auch ausländische Regierungen bei der Marktbearbeitung in Spanien. ORTA hilft konkret beim Aufsetzen der richtigen Vertriebsstrategie, bei der Auswahl der richtigen Vertriebskanäle und beim operativen Vertriebs- und Marketingaufbau auf der iberischen Halbinsel.

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 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 Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden in 2008 und 2009 als INNOVATIONSPRODUKT und in 2009 als qualifiziertes INDUSTRIEPRODUKT von der Initiative Mittelstand 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 der Gruppe befinden sich in London, Paris und Miami. Vertriebsbüros bestehen in Hannover, Stuttgart, Moskau, Posen, Prag, San Francisco, Sofia, Valencia, Wien und Zürich.

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
Email: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>

Kontakt ORTA CONSULTANTS
Public Relations
Av. Cortes Valencianas 39-1
46015 Valencia
Spanien
Tel: +34-96-119.96-10
Fax: +34-96-112.58-91
Email: info@orta.com.es
<http://www.orta.com.es>