



Pressemitteilung 08-06-2007

## **Von Business Process Outsourcing zu Business Transformation Outsourcing in Marketing und Vertrieb**

### **Inline Sales International Group hilft Unternehmen bei Geschäftsaufbau und Business Development**

München, August 2007

Wo eröffnen sich heute für Unternehmen weitere Potentiale für Kostensenkung und Gewinnsteigerung? Eine Lösung liegt im Business Process Outsourcing (BPO). Prozesse in der Wertschöpfungskette eines Unternehmens werden in die Hände von Outsourcern gelegt, die aufgrund eines hohen Spezialisierungsgrades in einer bestimmten Fachrichtung auf effizientere und kostengünstigere Weise Prozesse darstellen können. Ein Trend der sich in den letzten zwei Jahren in besonderem Maße durchgesetzt hat, ist das Outsourcing von Vertrieb und Marketing.

*„Als Spezialist optimiert die Inline Sales ihre Leistungserbringung kontinuierlich durch spezielle Audits. Da die BPO-Prozesse nicht nur einfach übernommen, sondern qualitativ und kostenmäßig in Richtung Business Prozess Transformation (BTO) entscheidend verbessert werden, spielt die Prozessinnovation an dieser Stelle eine ganz entscheidende Rolle. Durch die Berührung von Kernprozessen im Unternehmen gelangen wir gemeinsam mit unseren Kunden zu einer Innovationspartnerschaft. Ein innovatives BPO kann somit Katalysator für eine Transformation sein und entscheidend zum geschäftlichen Erfolg beitragen. BPO und BTO soll als Chance verstanden werden, vorhandene Geschäftsprozesse auf den Prüfstand zu stellen und zu straffen, wodurch neue und effizientere Geschäfts-Modelle entstehen“, so Andreas Schäfer, Director Sales Central Europe, Inline Sales GmbH.“*

Die Inline Sales GmbH, zentral-europäischer Ableger der Inline Sales International Group, bietet seit vielen Jahren das professionelle Outsourcing von Marketing und Vertrieb an. Kunden der Inline Sales können mit dem Einsatz geringer Ressourcen rasch und effektiv in ihren Zielmärkten expandieren.

Die Inline Sales bietet 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 der Kunde 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 von Vertriebs- und Marketing-Outsourcing liegen dabei auf der Hand: kürzere Verkaufszyklen durch persönliche Kontakte in allen Branchen, geringere Kosten für die Vertriebsmannschaft durch flexibleren Einsatz, sowie mehr Erfolg durch die volle Konzentration auf den Vertrieb.

Neben den operativen Vertriebstätigkeiten betreibt die Inline Sales weitere Geschäftsbereiche wie die Inline Sales Akademie, die Inline Sales Marketingagentur, Inline Sales Interimsmanagement, sowie seit Januar 2007 den Bereich Inline Sales Headhunting.

Mit weltweiten Landesgesellschaften und Vertriebsbüros ist eine internationale Plattform für die Entwicklung von Unternehmen geschaffen worden. Für die Kunden der Inline Sales sind die lokalen Marktanforderungen damit transparent und greifbar. Das verspricht regionalen Erfolg und langfristiges Geschäftswachstum.

#### Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in Grünwald bei 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. Weitere Vertriebsbüros bestehen in Wien, Zürich und Shenzhen.

Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing 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

Mühlweg 2a

82054 Sauerlach

Tel: +49-8104-88995-80

Fax: +49-8104-88995-85

Email: [presse@inline-sales.com](mailto:presse@inline-sales.com)

<http://www.inline-sales.com>