



Pressemitteilung 06-09-2009

Mittel- und Ost-Europa - attraktive Wirtschaftsregion mit aussichtsreichen Umsatzpotentialen für deutsche Unternehmen

Inline Sales bietet deutschen Unternehmen HUB in die östlichen Märkte

Wien - Bratislava - München, Juni 2009

Fortschreitende Globalisierung und die Suche nach neuen Absatzmärkten rücken die unmittelbar angrenzenden mittel- und ost-europäischen Länder als attraktive Vertriebsgebiete einmal mehr für deutsche Unternehmen in den Vordergrund. Gerade Größe und Potenzial dieses Gebietes machen Geschäftstätigkeit und Investitionen deutscher Unternehmen vor Ort sinnvoll. Chancen bestehen dabei in zahlreichen Branchen.

Um diesen Trends Rechnung zu tragen, hat die Inline Sales International Group, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, bereits im Jahre 2005 ein Büro in Wien eingerichtet. Von dort aus betreibt die Inline Sales ein Hub für ihre Kunden in die ost-europäischen Märkte. Lokale Kontakte zu potentiellen Kunden und Partnern sind seitdem erfolgreich gewachsen. Neu dazu gekommen ist ein Vertriebsbüro in Bratislava in der Slowakischen Republik.

Deutsche Unternehmen haben somit die Möglichkeit, über die Inline Sales in Wien und in Bratislava ihr Unternehmen und ihren Vertrieb auf- oder auszubauen. In den ost-europäischen Märkten betreibt Inline Sales darüber hinaus Vertriebsbüros mit Partnern in Sofia, Prag, Posen und Moskau.

Mit diesem Schritt trägt die Inline Sales Gruppe den Anforderungen ihrer Kunden Rechnung, weitere internationale Regionen für deren Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten auszubauen. Inline Sales gewährleistet, dass die lokalen Marktanforderungen für ihre Kunden transparent und greifbar sind. Dies verspricht regionalen Erfolg und langfristiges Geschäftswachstum.

„Think global, but strictly act local. In Ost-Europa bieten wir mit unseren Standorten unseren Kunden lokale Vertriebs-Ressourcen, die auch wirklich die Sprache des Kunden sprechen. Dies ist Basis für Erfolg und langfristiges Geschäftswachstum für unsere Kunden“, so Pierre Teichberg, Inline Sales Ost-Europa.

Das flächendeckende Vertriebs-Outsourcing der Inline Sales bietet heute lokalen Vertrieb an folgenden Standorten:

- International: Paris, London, Miami, Valencia, Prag, Sofia, Posen und Moskau
- Deutschsprachiger Raum: München, Hannover, Nürnberg, Wien und Zürich

Die Inline Sales GmbH kann auf eine langjährige Historie im Business Development von Unternehmen jeglicher Branchen zurückblicken. Hunderte Unternehmen unterschiedlichster Größe aus dem In- und Ausland sind in der Vergangenheit von der Inline Sales erfolgreich in Vertrieb & Marketing unterstützt 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 Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH überzeugten die Jury durch Nutzwert, Innovationsgehalt und Mittelstandseignung.

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.

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, 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

presse@inline-sales.com

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