



Pressemitteilung 09-1/2005

ISBAC GmbH und Inline Sales unterschreiben Vertrag für gemeinsame Vertriebsarbeit

Inline Sales GmbH verantwortlich für Key-Account-Vertrieb und Business Development der ISBAC GmbH

Bad Camberg - München, September 2005

Die Inline Sales Gruppe, Marktführer für Vertriebsoutsourcing und Interims-Management, baut seine Kundenbasis weiter aus und unterschreibt einen Vertrag mit der ISBAC GmbH. Inline Sales zeichnet sich damit verantwortlich für den Aufbau von Key Account Management und Business Development der ISBAC GmbH.

Die Inline Sales GmbH hilft damit beim operativen Ausbau der Kundenbasis und der weiteren Expansion der ISBAC GmbH. Konkret unterstützt die Inline Sales GmbH mit hochwertigen Vertriebsmitarbeitern die Vertriebsprozesse der ISBAC GmbH in Bezug auf Neukundengewinnung und Ausbau von bestehenden Kontakten für CITYBOOMER.

Mit CITYBOOMER hat die ISBAC GmbH ein preiswertes System entwickelt, das dabei hilft, Inhalte beliebiger Art (Bilder, Texte, Sounds und Film-Clips) zielgruppengenau direkt am Point-of-Sale (POS) oder Point-of-Interest (POI) zu präsentieren. So können alle POI/POS einer Organisation gleichzeitig mit neuem Content bestückt oder aber einzelne CITYBOOMER-Gruppen gebildet werden. Eine einzige spezielle Botschaft kann punktgenau und aktuell an einer bestimmten Stelle platziert, geändert oder gelöscht werden. Verkaufsinformationen oder andere Botschaften erscheinen in Schaufenstern, POS, Hotels, in Bereichen des "Wartens & Verweilens", Arztpraxen oder sonstigen Flächen.

Das technologisch völlig Neue an CITYBOOMER ist dabei die Möglichkeit, dass der Betrachter des Bildschirms die dort angebotenen Informationen in der Werbung mit seinem Handy vollständig fernsteuern kann und so z.B. weitere Informationen anfordern oder aber auch kaufen kann. Für den Werbetreibenden ergeben sich umfangreiche Möglichkeiten, mit den Interessenten für sein Produkt in Kontakt zu treten.

„Durch die Zusammenarbeit mit der Inline Sales GmbH versprechen wir uns die sukzessive Erschließung weiterer Kundengruppen und Branchen. Wir haben die Inline Sales bewusst als Vertriebsoutsourcer gewählt, da wir die für uns wichtigen Erfolgsfaktoren vorgefunden haben: spezifische Branchenkenntnisse, Professionalität im Vertrieb und konsequente Ausrichtung auf den Vertriebserfolg,“ so Jürgen Winkler, Geschäftsführer der ISBAC GmbH.

Grundsätzlich kann die ISBAC GmbH bei der Inline Sales GmbH neben bereits in der Umsetzungsphase befindlichen Dienstleistungen wie Vertriebsoutsourcing und Umsatzgenerierung auch Interimsmanagement, das Erstellen von Business- & Marketing-Plänen, internationales Business Development oder auch das Outsourcing von ganzen Vertriebsabteilungen abrufen.

„Wir sind sehr erfreut, ein so marktorientiertes Unternehmen wie die ISBAC als Kunden der Inline Sales im Markt aufbauen zu dürfen. Die Gewinnung der ISBAC GmbH zeigt die Notwendigkeit von Vertriebsunterstützung auch gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen. Viele IT-Dienstleister haben in den letzten Monaten erkannt, dass eine professionelle Marktbearbeitung durch Vertriebsspezialisten zum langfristigen Erfolg führt,“ so Frank Sattler, Geschäftsführer der Inline Sales GmbH.

Die Inline Sales GmbH bietet Ihren Kunden die Möglichkeit mit dem Einsatz geringer Ressourcen effektiv und rasch im europäischen Markt Fuß fassen zu können. Gegründet im Juli 1998 konnte sich die Inline Sales Gruppe als international operierende Vertriebsorganisation mit Spezialisten aus Marketing und Vertrieb unter anderem im Bereich der IT & Telekommunikation etablieren. Mit Niederlassungen in USA, UK, China, Österreich und der Schweiz ist eine internationale Plattform für die Entwicklung von Unternehmen geschaffen worden.

Weitere Informationen und Downloads stehen im Internet zur Verfügung unter:
<http://www.cityboomer.de> oder <http://www.inline-sales.com>

Über ISBAC GmbH

Die ISBAC GmbH mit Sitz in Bad Camberg bei Frankfurt ist Entwickler von CITYBOOMER und seit über 10 Jahren Anbieter von Rechenzentrums-Dienstleistungen, wie z.B. ASP (outgesourctes Rechenzentrum) und Hosting von Anwendungen. Zu ihren Kunden zählen internationale Konzerne ebenso wie kleine und mittelständische Unternehmen sowie Kommunen.

Über Inline Sales

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in Grünwald bei München ist ein Unternehmen der international operierenden Inline Sales Gruppe, London.

Die Inline Sales GmbH, verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa, übernimmt unter anderem für Softwarehersteller, Telekommunikations-Unternehmen und IT-Dienstleister den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing.

Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in Wien, Zürich, London, Boston und Shenzhen.

Kontakt ISBAC GmbH:

Herr Jürgen Winkler
Carl-Zeiss-Strasse 14-18
65520 Bad Camberg
Tel.: +49-6434-9446-0
Fax: +49-6434-9446-40
E-Mail: juergen.winkler@isbac.de
<http://www.isbac.de>

Kontakt Inline Sales GmbH:

Herr Sebastian Naumann
Otto-Heilmann-Str. 18a
82031 Grünwald
Tel: +49-89-693971-38
Fax: +49-89-693971-41
Email: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>