



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS



Pressemitteilung 09-03-2006

SCOPAR - Scientific Consulting Partners und Inline Sales GmbH vereinbaren Zusammenarbeit rund um das Thema Outsourcing von Marketing und Vertrieb

Gemeinsamer Aufbau eines internationalen strategischen und operativen Dienstleistungsangebotes für IT-Services und IT-Produkte

München, September 2006

SCOPAR - Scientific Consulting Partners, Anbieter von ganzheitlicher und wissenschaftlich fundierter Beratung, und die Inline Sales GmbH, Marktführer für Vertriebsoutsourcing und Interims-Management, vereinbaren eine Kooperation. Schwerpunkt der Zusammenarbeit sind umfassende Leistungen zur nachhaltigen Steigerung des Vertriebsserfolgs von Unternehmen. Dabei geht es sowohl um strategische, konzeptionelle Fragestellungen der Vertrieboptimierung als auch um das Outsourcing von Marketing und Vertrieb. Gerade bei Reorganisationen, nach Fusionen, bei der Einführung neuer Produkte oder bei angestrebten Steigerungen des Umsatzes können Unternehmen, die im europäischen Markt stärker präsent sein wollen, ab sofort auf ein integriertes Dienstleistungsangebot beider Unternehmen zugreifen.

SCOPAR – Scientific Consulting Partners bietet Kunden unabhängige und wissenschaftlich fundierte 360°-Beratung, Coaching, Moderation, Gutachten sowie Strategie, Konzeption und Umsetzung aus einer Hand. Das Team von SCOPAR setzt sich zusammen aus über 50 erfahrenen Managern, renommierten Wissenschaftlern und exzellenten Beratern. Die enge Einbindung der Wissenschaft in die Beratungsprojekte führt zu einem Know-how-Vorsprung von ca. 2 - 3 Jahren, von dem die Kunden direkt und nachhaltig profitieren.

„Durch die Zusammenarbeit mit der Inline Sales GmbH können wir Kunden ein optimales und umfassendes Dienstleistungspaket im Bereich der Vertrieboptimierung zur Verfügung zu stellen. Gerade die Kombination aus strategischen und operativen Elementen garantiert die effizientere Gestaltung von Marketing und Vertrieb und führt spürbar zu Umsatzsteigerungen“, so Jürgen T. Knauf, Managing Director von SCOPAR.



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS



Die Inline Sales GmbH bietet ihren Kunden die Möglichkeit, mit dem Einsatz geringer Ressourcen effektiv und rasch im europäischen Markt Fuß zu fassen. Gegründet im Juli 1998 konnte sich die Inline Sales Gruppe als internationale Vertriebsorganisation mit Spezialisten aus Marketing und Vertrieb unter anderem in den Bereichen IT & Telekommunikation, Distribution & Service, Produktion & Automatisierung sowie Medien & Verlage etablieren. Mit Niederlassungen in Europa, USA und Asien ist eine internationale Plattform für die Entwicklung von Unternehmen geschaffen worden.

Kunden der Inline Sales können flexibel und transparent auf Vertriebsressourcen zugreifen und ihren Vertrieb modular skalieren - gleich ob sie neue Produkte platzieren, neue Kundengruppen generieren oder ins Ausland expandieren wollen. Die Vorteile 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.

Weitere Informationen und Downloads stehen im Internet zur Verfügung unter:
www.scopar.de oder www.inline-sales.com

Über SCOPAR – Scientific Consulting Partners

Die SCOPAR Unternehmensberatung mit Sitz in München bietet ganzheitliche und wissenschaftlich fundierte Beratung, Coaching, Moderation, Gutachten sowie Strategie, Konzeption und Umsetzung aus einer Hand an - neutral, pragmatisch und nutzenorientiert. Das Team von SCOPAR setzt sich zusammen aus erfahrenen Managern, renommierten Wissenschaftlern und exzellenten Beratern. Die enge Einbindung der Wissenschaft in die Kundenprojekte führt zu einem Know-how-Vorsprung, von dem die Kunden der SCOPAR direkt profitieren.

Über Inline Sales GmbH

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 für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den Aufbau von Business Development, Vertrieb und Marketing durch die Bereitstellung von Vertriebsoutsourcing und Interims-Management.

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

Kontakt SCOPAR:

Presseabteilung
Maximilianstrasse 35 a
80539 München
Tel: +49-89-95898-065
Fax: +49-89-95898-066
Email: info@scopar.de
<http://www.scopar.de>

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung
Mühlweg 2 a
82054 Sauerlach
Tel.: +49-8104-88995-80
Fax: +49-8104-88995-85
E-Mail: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>