



Pressemitteilung 02-07-2010

LEAD & MEETING BOOKING für Aussteller und Fach-Besucher der analytica 2010 in München vom 23. bis 26. März 2010

Inline Sales GmbH generiert für Unternehmen messbaren Erfolg auf Messen durch LEAD GENERIERUNG der nächsten Generation

München - Hannover - Stuttgart, Februar 2010

Auch zur analytica 2010, der 22. Internationalen Fachmesse für Instrumentelle Analytik, Labortechnik und Biotechnologie mit analytica Conference, vom 23. bis 26. März 2010 in München, bietet die Inline Sales GmbH, ein führender Spezialist für Business Development Outsourcing in Vertrieb und Marketing, zahlreiche Dienstleistungen für Aussteller und Fach-Besucher. Unternehmen können eine operative Methodik abrufen, die direkten Erfolg auf der Messe generiert - messbar in zukünftigem Umsatz.

Bereits in 2009 hat die Inline Sales GmbH ihr Tool für die Generierung und die Validierung von Erfolg im Vertrieb rund um das Thema Messe vorgestellt:

LEAD GENERIERUNG der nächsten Generation.

Auf zahlreichen Messen in Zentral- und Ost-Europa wurden bereits für Unternehmen aus der ganzen Welt qualifizierte Meetings mit potentiellen Kunden und Partnern generiert.

Die Leistung besteht aus mehreren operativen Bestandteilen. Sie beginnt bei der Festlegung der Messeziele des Unternehmens, geht über die Qualifizierung und direkte Ansprache von potentiellen Kunden der Unternehmen über eine Einladung und konkrete Terminfestlegung für ein Gespräch auf der Messe.

Die Inline Sales GmbH sorgt für maximalen Erfolg auf einer Messe durch:

- Zielgerichtete, vertriebsorientierte Messeführung
- Generierung von qualifizierten Gesprächen mit potentiellen Kunden
- Volle Auslastung des Vertriebes während der Messe
- Lancieren von begleitenden vertriebsorientierten Pressemitteilungen
- Für Nicht-Aussteller: Räumlichkeiten für die qualifizierten Meetings

Vertriebsorientierte Messearbeit wird als integraler Baustein von Business Development Outsourcing für Unternehmen immer attraktiver. Prozesse aus der Wertschöpfungskette eines Unternehmens werden dabei in die Hände von Outsourcern gelegt, die aufgrund eines hohen Spezialisierungsgrades in der Fachrichtung Vertrieb und Marketing auf kompetente und gleichzeitig effizientere und kostengünstigere Weise die Prozesse darstellen können.

Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden von der Initiative Mittelstand in 2009 bereits im zweiten Jahr in Folge zu einem qualifizierten INNOVATIONSPRODUKT des Mittelstandes ernannt. Darüber hinaus erhielt die Inline Sales GmbH die Auszeichnung „INDUSTRIEPREIS 2009 qualifiziert“.



Die Inline Sales GmbH kann auf eine langjährige Historie im Business Development von Unternehmen jeglicher Branchen zurückblicken. Hunderte Unternehmen der unterschiedlichsten Größe aus dem In- und Ausland sind in der Vergangenheit von der Inline Sales erfolgreich in Marketing & Vertrieb unterstützt und aufgebaut worden. Für den Vertrieb der Kunden der Inline Sales GmbH steht ein flächendeckendes Vertriebsnetzwerk mit zahlreichen lokalen Repräsentanzen in Europa zur Verfügung. Im deutschsprachigen Raum stehen Vertriebsbüros in München, Hannover, Stuttgart, Wien und Zürich zur Verfügung. Für die Expansion in Europa stehen darüberhinaus Vertriebsbüros in Paris, London, Valencia, Prag, Sofia & Moskau zur Verfügung.

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, für Regierungen, Konsulate und Wirtschaftsförderungs-Gesellschaften aus der ganzen Welt 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 qualifiziertes 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 und Vertriebsbüros der Gruppe befinden sich in vielen Ländern in Europa, USA, Asien und Afrika.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS, Reed Elsevier 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>