



Pressemitteilung 09-03-2007

Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb für Hersteller und Dienstleister aus den Bereichen Security und Netzwerkmanagement

Inline Sales GmbH bietet integriertes BPO-Konzept für den Geschäftsaufbau

München, September 2007

Die Inline Sales GmbH, zentral-europäischer Ableger der Inline Sales International Group und Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, stellt ein ganzheitliches Konzept für die Expansion von Herstellern und Dienstleistern im Bereich Security und Netzwerkmanagement in Zentral-Europa vor. Unternehmen, die im deutschsprachigen Raum ihr Geschäft intensivieren wollen, werden mit einem speziellen Programm betreut, das Unterstützung in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Business Development und Finanzierung bietet.

Gerade innovative Lösungen aus dem Bereich Sicherheit sollen verstärkt in den europäischen Markt gebracht werden. Dazu werden interessierte Hersteller, die noch keinen Markteintritt vollzogen haben oder erst seit kurzem im Markt vertreten sind, entsprechend bewertet und platziert. Produkte und Lösungen werden am bestehenden Markt gemessen, eingeschätzt und dann in dedizierten Vertriebs- und Marketingaktivitäten bei den potentiellen Unternehmenskunden promotet. Die Möglichkeit der Fremdfinanzierung für das gesamte Business Process Outsourcing in Sales & Marketing kann ebenfalls von der Inline Sales geprüft und angeboten werden.

Neben zahlreichen anderen Branchen kann die Inline Sales GmbH auf eine langjährige Historie im Business Development von Security- und Netzwerkmanagement-Produkten zurückblicken. Zahlreiche Unternehmen aus dem In- und Ausland sind in der Vergangenheit von der Inline Sales GmbH erfolgreich in Marketing und Vertrieb unterstützt worden. Dabei hat sich die Inline Sales in folgenden Bereichen Kernkompetenzen angeeignet: Endgeräte-Sicherheit, Infrastruktur-Sicherheit, Leak-Security, Zugangskontrolle, Identifikation, Biometrie, VPN/Firewall, Web Application Firewall, Content Security und andere.

„Für Unternehmen ist es wichtig, möglichst schnell erste Referenzkunden zu generieren, um dann den entsprechenden Vertriebskanal aufbauen zu können. Leider führen überzogene Erwartungen oft zu Frustration. Im Vorfeld klar definierte und vor allen Dingen realistische Ziele sind das A und O eines erfolgreichen Business Development, so Frank Sattler, geschäftsführender Gesellschafter und Security Spezialist, Inline Sales GmbH.



Die Inline Sales GmbH, zentral-europäischer Ableger der Inline Sales International Group und Spezialist für Business Process Outsourcing im Business Development, übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den strategischen und operativen Aufbau von Vertrieb und Marketing durch die Bereitstellung von Outsourcing- und Interims-Management-Kapazitäten.

Neben intensiven Beratungs- und Coaching-Dienstleistungen bietet die Inline Sales 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. 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.

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. Vertriebsbüros bestehen in Wien, Zürich & Shenzhen.

Die Inline Sales GmbH, Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb, übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen den strategischen und operativen Geschäftsaufbau 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

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