



BOILERPLATE

Das Unternehmen

Die Inline Sales GmbH - mit Hauptsitz in München - ist Spezialist für Business Process Outsourcing in Marketing und Vertrieb. Wir übernehmen für Unternehmen, Regierungen und Wirtschaftsförderungsgesellschaften aus dem In- und Ausland den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von flexiblen Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development.

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 und Partner bestehen in Hannover, Stuttgart, Istanbul, Kapstadt, Moskau, Prag, San Francisco, Sofia, Tel Aviv, 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. Hunderte von kleinen und mittelständischen Unternehmen wurden bereits erfolgreich aufgebaut. Darüber hinaus wurden zahlreiche Regierungen und Wirtschaftsförderungsgesellschaften bei ihren Inbound/Outbound Tätigkeiten erfolgreich unterstützt.

Unsere Tätigkeit

Neben professionellen 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, Interimsmanagement und alle relevanten Marketing- und PR-Tätigkeiten 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.

Vorteil für unsere Kunden

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. Alle Vertriebsaktivitäten werden durch intensive Marketingprogramme und PR-Maßnahmen begleitet.

AUSZEICHNUNGEN 2008 und 2009

Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH sind von der Initiative Mittelstand unter der Schirmherrschaft des Bundeswirtschaftsministeriums im zweiten Jahr in Folge zu einem qualifizierten INNOVATIONSPRODUKT des Mittelstandes ernannt worden und erhielten darüberhinaus die Auszeichnung „INDUSTRIEPREIS 2009 qualifiziert“.



Die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH überzeugten die Jury durch ihren Nutzwert, Innovationsgehalt und ihre Mittelstandseignung und sicherten der Inline Sales GmbH damit einen Platz in der Auswahl der Initiative Mittelstand.

Inline Sales International Group

▪ *your business coach*

▪ *always at your service*

Inline Sales GmbH
Hermann-Schaller-Strasse 24
81825 München
Germany
Tel: +49-89-3090-488-32
Fax: +49-89-3090-488-42

CEO/Geschäftsführer:
Dipl.-Kfm. Sebastian Naumann
Amtsgericht München
HRB 133005
USt. Id Nr. DE 212304901

Account Information:
Kreissparkasse München-Starnberg
Bank-Nr. 702 501 50
Account-Nr. 970 20 77
IBAN: DE49 7025 0150 0009 7020 77
BIC: BYLADEM1KMS