

# Outsourcing von Vertriebs- und Marketingfunktionen

*"Entscheidende Kooperationen einzugehen und sinnvoll zu nutzen ist immer dem Besitz von festgebundenen Ressourcen vorzuziehen."*

**Tom Peters**

- Der schnellste und günstigste Weg um:
- Umsatz zu generieren
  - Gebiete zu erschliessen
  - Wachstum zu sichern

Dipl.-Kfm.

## Sebastian Naumann

Geschäftsführer, Inline Sales GmbH  
Sales Operation Center Central- & Eastern Europe

# Agenda

- Mission Statement
- Vertriebs- und Marketing-Outsourcing
- Unternehmen
- Kernkompetenzen
- Erfolgsfaktoren
- Referenzen

# Mission / Vision

## Mission

Unsere Mission ist es, den Umsatz und den Marktanteil unserer Kunden signifikant zu steigern.

## Werte

- Leidenschaft
- Integrität
- Professionalität
- Zuverlässigkeit
- Realismus

## Erfolgsfaktoren

- Vertrieb ist ein Produkt
  - innerhalb eines Projektes
  - mit festen Zielen
  - und einfachen Prozessen
- Konzentration auf den Vertrieb
- Effiziente Vertriebssteuerung
- Kontakte in allen Branchen
- **Wir agieren im Namen unserer Kunden.**

# Warum Outsourcing?

## Top 5 Gründe

1. Zunehmende Flexibilität
2. Nutzung von Synergieeffekten im Vertrieb
3. Konzentration auf das Kerngeschäft
4. Steigerung des Servicegrades
5. Langjährige Vertriebserfahrung des Gebers

FH Worms; Prof Dr de Zoeten; April 2006

## Top 5 Erwartungen

1. Neue Kunden
2. Lead Generierung
3. Erarbeitung praxisorientierter Vertriebskonzepte
4. Verhandlungsführung
5. Angebotsmanagement

FH Worms; Prof Dr de Zoeten



# Vorteile von Outsourcing

## Nutzenargumente

- Professioneller Support
- Zugriff auf Netzwerke
- Spezielle Kenntnisse der Wertschöpfungsketten im Vertrieb
- Kalkulierbare Kosten für die eigentliche Vertriebsfunktion
- Zunehmende Flexibilität
- Steigende Kundenzufriedenheit
- Einfache Erschließung neuer Märkte
- Zunahme des Vertriebspersonals ohne Erhöhung des Headcounts
- Geringeres Investment
- Schnelle Implementierung
- Hilfe für unperformante interne Vertriebsseinheiten

# Erfolgsfaktoren

## Inline Sales bietet Tools für den Vertriebs Erfolg

- Marketing – **Public Relations, Pressemitteilungen, Broschüren, Lokalistere Informationen/Übersetzungen, Homepage, Pricing**
- Marktzugang – **Branchen Know-How, Kunden, Partner**
- Marktkenntnis – **Prozesskenntnis, Kommunikationsexpertise, Business Development Approach**
- Internationalisierung – **eine Firma = viele Märkte: Europa, Amerika, Asien, mittlerer Osten, lokalistere Marktkenntnisse durch eigene Niederlassungen**

# Kundennutzen

## Inline Sales bietet drei signifikante Vorteile

- **Kosteneffizienz – monatliche Vertriebskosten werden durch den Wegfall von Ineffizienz im täglichen Geschäft signifikant reduziert**
- **Beschleunigter Vertriebsprozess – Inline's *Speed to Sales*™ Methodologie berücksichtigt spezielle Module gemünzt auf die Produkte, die Organisation und die Evolution eines jeden Kunden**
- **Berechenbarkeit – Flexibilität zur Kontrolle von Kosten und Risiken durch kontinuierliches Feedback / Reporting und Finetuning des Vertriebsprozesses und des Vertriebs-**



# Unsere Kernkompetenzen

Über 250 Vertriebsressourcen

## Vertriebs-outsourcing



- Field sales
- Key Acc. Mgmt.
- Channel Mgmt.
- Testverkauf
- Vertriebs Admin.
- Aufbau von Vertriebsteams
- Bus. Development

## Lead Generierung & Telesales



- Meetings
- Lead Generierung
- Telesales
- Adress Qualifizierung
- Datenbanken
- Kundenbefragung
- Marktforschung

## Training & Coaching



- Vertriebstraining
- Marketingtraining
- Einkaufsseminare
- Business Develop. Seminare
- Persönliches Coaching

## Vertriebsprozesse



- Businesspläne
- Wertschöpfung im Vertrieb
- Vertriebskanäle
- Vertriebsprozesse
- Pricing
- Markt Know-How
- Vertriebssteuerung

# Unsere Kundenkontakte

## Unternehmen

- ▶ Top 1.500 Key Accounts (DAX, MDAX)
- ▶ kleine und mittlere Unternehmen
- ▶ **Datenbank: 10.000 qualifizierte Einträge für Deutschland, Österreich und Schweiz**

## Partner

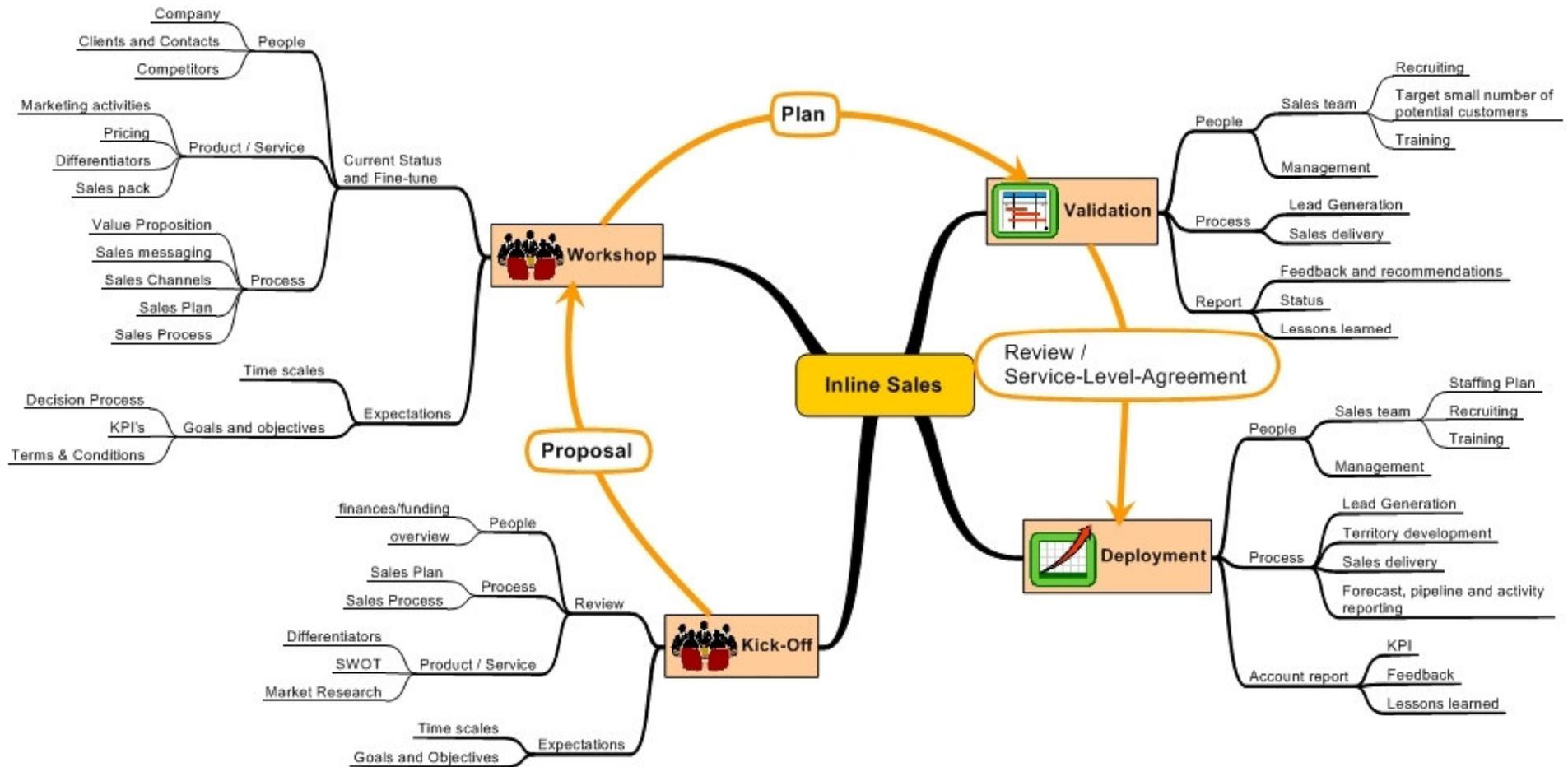
- ▶ Distributoren
- ▶ Einzelhandel
- ▶ ISP/ASP/Telco
- ▶ Beratungsunternehmen
- ▶ System Integratoren
- ▶ Multimedia Agenturen
- ▶ Hersteller
- ▶ **Datenbank: 9.500 qualifizierte Einträge für Deutschland, Österreich und Schweiz**

## Unser Branchen Know-How

### Industries with high-level contacts

- 
- Automotive
  - Banking, Finance, Insurance
  - High Tech, IT, Telecommunication
  - Handel und Distribution
  - Produktion, Maschinenbau
  - Chemie, Pharmazie
  - Nahrung und Genuss
  - Verlage, Media, TV
  - Transport und Verkehr
  - Öffentliche Verwaltung

## Speed-To-Sales Methodology



# Inline Sales International Group



Miami, USA



Valencia, Spain



Paris, France



London, UK



Munich, Germany



Hannover, Germany



Vienna, Austria



Moscow, Russia



Sofia, Bulgaria



Prague, Czech



Shenzhen, China



Poznan, Poland



[www.inline-sales.com](http://www.inline-sales.com)

[www.inline-sales.com](http://www.inline-sales.com)



# Unternehmenserfolg

## Inline Sales' interner Erfolg

- Profitabel seit Gründung
- Alle Organisationen der Inline Sales sind Eigentümer geführt
- Durchschnittliches jährliches Wachstum von über 50%
- Internationaler Setup
- Zufriedene Kunden
- Starke Partner



# Ausgewählte Referenzen

IT / Telco	Service	Produktion	Finance	Media	Retail
        	       	         	       	         	         

# Weitere Ausgewählte Referenzen

## Information & Telekommunikation



# Selected Contacts & Partners

Successful connection of business and politics



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie



Bayerisches Staatsministerium  
für Wirtschaft, Infrastruktur,  
Verkehr und Technologie

Bitkom  
Servicegesellschaft mbH



GENERALKONSULAT DER REPUBLIK UNGARN  
MÜNCHEN, DEUTSCHLAND



hannoverimpuls



# Success Story

## Service

### COMPAREX

- Ziel: Awareness und Basis für Umsatzsteigerung
- Task: Generierung von Leads für Key Account Mgmt.
- Steps: Know-How Transfer und Schulung  
Erstellung Businessplan  
Aufbau Named Account Liste  
Synchronisierung CRM und Key Account Mgmt.
- Resource: 1 x Telesales Manager part-time pro PLZ-Bezirk
- **Erfolg: 20 Leads pro PLZ-Bezirk / Monat**

# Success Story

## Elektronik



### SAMSUNG

- Goal: Vertrieb von Software, Komponenten und Beratung
- Task: Generierung von Meetings mit Corporates
- Steps: Know-How Transfer und Schulung  
Erstellung Businessplan und Timeframe  
Kundenmeetings und Abschluss
- Resource: 2 x Key Account Manager full-time
- **Erfolg: 860.000 GBP im ersten Jahr**

# Success Story

## Service



Reed Business



Reed Elsevier

- Ziel: Anzeigenverkauf für neuen Online-Newsletter
- Task: Telemarketing und Informationsaussendung
- Steps: Know-How Transfer und Schulung  
Aufbau Named Account Liste  
Telefonakquise  
Anzeigenverkauf
- Resource: 1 x Telesales Manager part-time
- **Erfolg: 4 verkaufte Anzeigen pro Newsletter**

# Success Story

## Distribution



- Goal: Promotion von SW Herstellern im Channel
- Task: Generierung von Leads für Channel Mgmt.
- Steps: Know-How Transfer und Schulung  
Erstellung Businessplan  
Aufbau Named Account Liste  
Synchronisierung CRM und Channel Mgmt.
- Resource: 1 Telesales Manager part-time pro SW Hersteller
- **Erfolg: 15 Leads pro SW Hersteller / Monat**

# Success Story

## Security

### ActivCard & Actvidentity

- Goal: Sales Setup Endkunden und Channel
- Task: Generierung von Leads und Umsatz
- Steps: Know-How Transfer und Schulung  
Erstellung Businessplan  
Aufbau Named Account Liste
- Resource: 1 x Country Manager full-time  
1 x Telesales Manager part-time
- **Erfolg: 500.000 € Umsatz im ersten Jahr  
danach Übergabe an Festangestellte**

# Success Story

## Service

**FIAT**



LANCIA



- Goal: Stärkung der Kunden- und Verkaufsorientierung, Steigerung der Verkaufszahlen, Aufbau Flotten- und Zusatzgeschäft Leasing/Versicherung
- Task: Einführung u. Training v. praxisger. Vertriebstools
- Steps: Schulung aller Vertriebssebenen, Aufbau und Operationalisierung der neuen Vertriebstools, Coaching on the Job für alle Bereichsmanager
- Resource: 1 x Sales-Management-Trainer part-time
- **Erfolg:** *Steigerung der Verkaufszahlen um 12 %  
Steigerung der Zusatzumsätze um 56 %*

# Success Story

## Service



- Goal: Unterstützung des Vertriebsaufbaues in der G
- Task: Ausbildung und Training der Vertriebsmannschaft
- Steps: Schulung der Vertriebsberater, die das Bosch-Werkstätten-Konzept in der GUS umsetzen  
Einzelcoaching der Key Account Manager und Vertriebsberater
- Resource: 2 x Sales-Management-Trainer part-time
- **Erfolg: 58 neue Bosch-Werkstätten im Raum Mosaku**



*Constantly fishing  
for your  
sales success !*

# Inline Sales International Group

Munich • Hannover • London • Paris • Miami • Moscow • Sofia • Prague • Poznan • Valencia • Vienna



Powered by hannoverimpuls & Inline Sales



**Inline Sales GmbH**  
© 2009

[www.inline-sales.com](http://www.inline-sales.com)