

2024年4月11日  
株式会社ウィルオブ・ワーク

## 営業責任者必見！営業組織の底上げに必要な データ活用・営業アウトソースとは！？

<2024年4月24日（水）12:00-13:00開催>

総合人材サービスの株式会社ウィルオブ・ワーク（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：村上 秀夫）は、株式会社グロースX（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：津下本 耕太郎）、株式会社識学（本社：東京都品川区、代表取締役社長：安藤 広大）、株式会社セラクCCC（本社：東京都新宿区、代表取締役：宮崎 龍己）と共催で、無料オンラインセミナー『【営業責任者必見！】営業組織の底上げに必要なデータ活用・営業アウトソースとは』を、2024年4月24日（水）に開催します。



**4/24(水) 12:00-13:00**  
**無料・オンライン**

**営業責任者必見！**

### 営業組織の底上げに必要な データ活用・営業アウトソースとは

株式会社グロースX 執行役員 松本健太郎 氏  
株式会社ウィルオブ・ワーク 部長 磯江 怜 氏  
株式会社識学 コンサルタント 船木勇佑 氏  
株式会社セラクCCC Salesforce活用コンサルタント

salesforce  
NAVIGATOR  
EXPERT  
Managed Services

企業の営業組織においては、営業の再現性を高めていきたいが、属人化した営業手法から抜け出せないといった課題を抱える企業は多いのではないのでしょうか。本セミナーでは、営業組織の課題解決を得意とするグロースX社、識学社、セラクCCC社、ウィルオブ・ワークの4社の担当者が登壇し、営業組織を底上げする為に必要な営業アウトソース、人材育成、SalesforceをはじめとするSFA・CRMのデータ活用における教育やマネジメントをテーマに、各社のリアルな視点でディスカッションします。

<本セミナーは、このようなご担当の方々におすすめです>

- ・属人化した営業をしており、営業組織全体の底上げができていない
- ・部下のマネジメントや人材育成に、リソースが割けていない
- ・営業のアウトソースを行い、自社メンバーへのリスクリング等を検討している
- ・データ活用をした営業ができていない方、Salesforceを使いこなせていない
- ・SFA・CRMの最適解がわからず、何となく活用してしまっている

2024年4月11日  
株式会社ウィルオブ・ワーク

## セミナー概要

開催日時	2024年4月24日（水）12:00 – 13:00開催（無料開催）
参加方法	お申込み完了後、別途Zoom「ブラウザ閲覧用URL」をメールでお送りします。 ▶お申込みはこちら< <a href="https://go.seraku.co.jp/Webinar%E2%80%9090240424">https://go.seraku.co.jp/Webinar%E2%80%9090240424</a> >
プログラム	識学：営業チームの成果を最大化する評価制度と結果管理について グロスX：「顧客の成功」を実現するには？セールスパersonに欠かせないマーケティング思考 ウィルオブ・ワーク：トップセールスに頼らない！誰もが力を発揮できる営業組織の作り方 セラクCCC：SalesforceやSFAを活用できていない営業、データ活用したデータドリブン営業との違いとは！
登壇者	 <p><b>株式会社グロスX</b> 執行役員 マーケティング部門責任者 松本 健太郎氏</p> <p>1984年生まれ。龍谷大学法学部卒、多摩大学大学院経営情報学研究科修了（MBA）。ロックオン（現・イルグルム）、JX通信社などを経て現職。心理学、行動経済学、マーケティング、統計学関連の書籍を多数執筆。主な著書に『人は悪魔に熱狂する 悪と欲望の行動経済学』（毎日新聞出版）、『誤解だらけの人工知能』（光文社）、『データから真実を読み解くスキル』（日経BP）など。</p>
	 <p><b>株式会社識学</b> コンサルタント 船木 勇佑氏</p> <p>2023年3月、株式会社識学に入社。機械系エンジニアとしてバックグラウンドを持ち、JAXA、株式会社BRIDGESTONEで研究開発に従事。2010年から世界的サーカス集団であるCirque du Soleilからオファーを受け、ソロパフォーマーとして2500回以上の出演。個性の違う個人が集まる組織だからこそ、人間性に依存しないロジカルマネージメントを通し、みんなが自分の可能性を最大化し、自分らしく生きられるような社会にしたいという思いから現職に至る。</p>
	 <p><b>株式会社セラクCCC</b> Salesforce活用コンサルタント</p> <p>要件定義と一部仕様設計を含めたゼロからのSalesforce導入経験を持ち、現在は、定着活用/運用/改善に6年間従事した実績からセラクCCCにおいて、Salesforce主軸のカスタマーサクセスコンサルタントを務める。</p>
	 <p><b>株式会社ウィルオブ・ワーク</b> セールスアシスト事業部 セールスソリューション営業部 部長 磯江 怜</p> <p>2008年ウィルオブ・ワークに新卒入社後、通信領域の営業部にて新規支店の立ち上げ、関西・関東の責任者を経て、BtoB特化の営業支援サービス「セイヤク」の立ち上げを担当。全国で70件近くの営業支援プロジェクト運営と300名以上の営業メンバーのマネジメントを行い、「世の中にBtoBセールスの最適化を」と掲げるミッションの実現に向け事業拡大中。</p>

【本リリースに関するお問合せ先】

株式会社 ウィルオブ・ワーク

広報担当：仁科（にしな）、上田（うえだ） <https://willof-work.co.jp/>

〒163-0455 東京都新宿区西新宿二丁目1番1号 新宿三井ビルディング55階  
TEL: 03-6894-2035 FAX: 03-6894-2040 MAIL: [pr@willof.co.jp](mailto:pr@willof.co.jp)