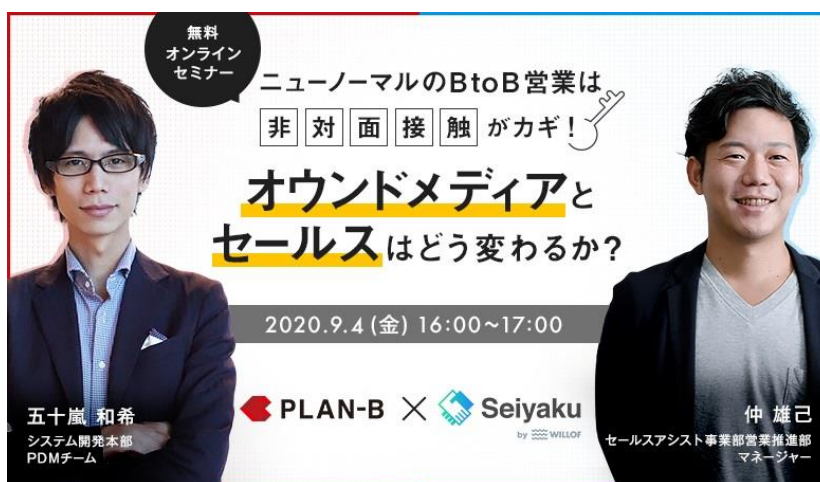


2020年8月26日
株式会社ウィルオブ・ワーク

<9月4日（金）PLAN-B×ウィルオブ・ワーク共催セミナー> ニューノーマルのBtoB営業は非対面接触がカギ！ オウンドメディアとセールスはどう変わるか？

人材サービスを主力とする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 告野 崇）は、株式会社PLAN-B（本社：東京都港区、代表取締役 鳥居本 真徳）と共催で、オンラインセミナー「ニューノーマルのBtoB営業は非対面接触がカギ！オウンドメディアとセールスはどう変わるか？」を2020年9月4日（金）に開催します。



新型コロナウイルスの影響により働き方が大きく変革したことで、営業先担当者が在宅ワークなどで出社していないことが多くなりました。企業へ電話営業をする営業手法は今では通用しなくなり、働き方だけでなく営業手法も変革を求められています。BtoBの営業においては、営業手法に関する課題や実績低迷にお悩みの企業様も多くいらっしゃいます。そこで本セミナーでは、現在の市場変化と新しい営業手法についてオウンドメディアでの集客とセールスの両面からお話させていただきます。

セミナー概要

開催日時

2020年9月4日（金）16:00~17:00

参加方法

オンラインセミナー／参加は無料です。

▼お申し込みはこちら

<https://service.plan-b.co.jp/event/25830/>

スピーカー

五十嵐 和希氏

株式会社PLAN-B
システム開発本部 PDMチーム

大手広告主企業での広告宣伝部、総合広告代理店でのプロモーション部を経験し、PLAN-Bへ入社。企業のオウンドメディア立ち上げ支援や自社開発DMP「Juicer」のマーケティング責任者を担う。現在は自社開発プロダクト「SEARCHWRITE」のプロダクトオーナーとしてPMFに向けた活動を担当している。

仲 雄己

株式会社ウィルオブ・ワーク
セールスアシスト事業部 営業推進部 マネージャー

2008年新卒入社。人材紹介、人材派遣の新規営業に従事し、2013年に下期粗利実績グループ数百名のトップの実績を出す。通信系大手企業の本部窓口として従事しながら、現在はセールス支援事業の責任者とインサイドセールスからフィールドセールスのマネジメントに従事。

【本リリースに関するお問合せ先】
株式会社 ウィルグループ

広報担当：小山（こやま） <https://willgroup.co.jp/>
〒164-0012 東京都中野区本町一丁目32番2号 ハーモニータワー27階
TEL: 03-6859-8883 FAX: 03-6859-8887 MAIL: pr@willgroup.co.jp