

2020年10月30日  
株式会社ウィルオブ・ワーク

## <11月5日（木）SaaS企業向け無料ウェビナー開催> コロナ禍での営業力強化のカギとは？ 営業代行のメリットと導入事例のご紹介！

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、SaaS系企業向けの無料ウェビナーを2020年11月5日（木）に開催します。本セミナーは営業力を強化したいSaaS企業に向けて、営業力強化のカギとなる「営業代行」のメリットやデメリット、実際の運営事例や料金体系、費用相場などについてご紹介します。



【営業力にお困りのSaaS系企業様へ】

主催：株式会社ウィルオブ・ワーク

### 営業代行のメリットと 導入事例のご紹介！！

2020.11.5（木） 18:00-18:45  
オンライン開催 **参加無料**

昨今、最も注目され規模を拡大している市場のひとつであるSaaS業界では、多くのSaaS系スタートアップが次々と生まれており、どの領域においてもレッドオーシャン化が著しい状況です。競争の激化するこの業界で秀でるには、「営業力」の強化が大きなカギを握ります。SaaS系企業の多くは、新しい仕組みやモノを生み出す力は長けていても、営業力を強化する段階にまで、なかなか進めていないという現状があります。そんな中、営業力に特化した人材リソースを自社で抱えることが難しい企業にとって最適なソリューションとして注目されているのが「**営業アウトソース（営業代行）**」です。

本セミナーでは、営業代行のメリットやデメリット、実際の運営事例や料金体系、費用相場などについてお話しします。

### セミナー概要

#### 開催詳細

**日時**：2020年11月5日（木） 18:00-18:45

**参加費**：無料

**参加方法**：詳しい参加方法はお申し込み後にメールにてご案内いたします。

こちらからお申込みください。 <https://go.willof.co.jp/l/455422/2020-10-21/ymt75x>

#### プログラム

- ・ SaaS系企業の拡販における課題
- ・ 導入事例のご紹介  
（HR系クラウドサービスを扱う企業様の例）
- ・ 営業代行のメリット・デメリット
- ・ 料金体系と費用相場
- ・ Q&A

#### 登壇者



**古川 幸佑（ふるかわ こうすけ）**  
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

2018年、株式会社セントメディア（現：株式会社ウィルオブ・ワーク）に新卒入社、現在新卒3年目。新卒時代から新規営業に従事し、2年連続グループトップの実績を上げる。全社月間MVPも複数回獲得。その後もフィールドセールスの分野で実績を上げつつ、現在はインサイドセールスチームの立ち上げ責任者を務める。

【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](mailto:pr@willgroup.co.jp)