

2021年2月12日
株式会社ウィルオブ・ワーク

コロナ2年目を戦い抜く「新規開拓力」を徹底解剖！ 戦略的アウトバウンドがBtoB営業受注率を上げるワケとは？ -2021年2月18日（木）15：00-15：55 3社共催ウェビナー開催-



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、ギグセールス株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長 小林 竜大）、株式会社オンリーストーリー（本社：渋谷区、代表取締役CEO 平野 哲也）と3社共催で、オンラインセミナー『**コロナ2年目を戦い抜く「新規開拓力」を徹底解剖！戦略的アウトバウンドがBtoB営業受注率を上げるワケ**』を、2021年2月18日（木）に開催します。



コロナ2年目を戦い抜く「新規開拓力」を徹底解剖！
**戦略的アウトバウンドが
BtoB営業受注率を上げるワケ。**

2/18（木）15:00～15:55 Zoom配信

イベント登壇者

 <p>小松 滯 ギグセールス株式会社 セールスデベロップチーム アカウントセールス担当</p>	 <p>田邊 颯 株式会社オンリーストーリー マーケティング部 マネージャー</p>	 <p>古川 幸佑 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 リーダー</p>
--	--	--

コロナ2年目に突入した2021年。コロナ1年目で加速した営業手法の再構築は、戦略的に結果を残していくという局面に切り替わってきており、BtoB営業においては今年を昨対比2倍、3倍と設定している企業も少なくありません。そんな中、知名度やリソースに不足を感じている多くの担当者が注目しているのが、アウトバウンドの可能性です。一方で、様々なアウトバウンドの手法がある中で、自社の課題解決にフィットするのが決め手がわからなかったり、どれから試したらよいかわからず情報を収集しているだけになってしまったりと、選定に苦慮しているという声もよく聞かれます。

本ウェビナーでは、アウトバウンド営業組織の構築をするギグセールス社と、経営者マッチングプラットフォームを提供するオンリーストーリー社、営業代行サービスを提供する当社の3社にて、様々なアウトバウンドの特徴や実際の成功事例なども交えてお伝えします。

<本ウェビナーでは、このような課題を解決します>

- ・ 自社に合うアウトバウンド手法を知りたい
- ・ 実際に試した企業の声を聞きたい
- ・ 他社の成功事例を知りたい
- ・ 戦略的に出来るだけ無駄のないアウトバウンドがしたい

2021年2月12日
株式会社ウィルオブ・ワーク

セミナー概要

開催日時	2021年2月18日（木） 15：00 - 15：55
参加費／定員数	無料／100名
参加方法	Zoom配信 お申し込みいただいたメールアドレス宛にZoomミーティングルームのURLをお知らせいたします。 ▼お申込みはこちら https://willof-work.co.jp/journal/event/1234/
プログラム	<ul style="list-style-type: none">・新規獲得単価の最小化×売上の最大化 ～トップアプローチ実践事例から導き出す、会いたい企業の役員に会う3つの方法～・アウトソーシング×セールス効率化 ～成功事例から導き出す、新しい営業スタイルのススメ～・データドリブン×アウトバウンド ～データ活用から導き出す、属人化しないアウトバウンド営業組織の作り方～
登壇者	<div><p>小松 滯氏 ギグセールス株式会社 セールスデベロッパーチーム アカウントセールス担当</p><p>営業フリーランスを1年半経て、上場するという代表小林の強い意志のもと、2020年にギグセールス株式会社にジョイン。参画後直ぐにSales DataBase(現：ギグセールスプラットフォーム)の営業統括として初となる自社Saasの立ち上げに従事。現在プラットフォームを軸としたインサイドセールスの設計～フィールドセールスまでを担う。アウトバウンド営業を様々なイネーブルメントを用いて検証中。また、個人でブレイクダンス講師を務める。</p></div> <div><p>田邊 颯氏 株式会社オンリーストーリー マーケティング部 マネージャー</p><p>大学4年の春に学生インターンとしてオンリーストーリーにジョイン。営業に従事し、インターン期間に月間MVPを計6回受賞。2020年3月に明治大学卒業後、そのままオンリーストーリーに入社。入社と同時にマネージャーに就任しマーケティング部を立ち上げる。プレイングマネージャーとして従事し、3ヶ月で過去最高売上を達成。現在はリファーマルマーケティングと運用型広告に注力している。</p></div> <div><p>古川 幸佑 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 リーダー</p><p>学生時代は個人でブラジル留学するなど、サッカー漬けの日々を送る。大学時代には飲食店経営に携わり2年間で都内3店舗新規立ち上げ、ビジネスの根幹を学ぶ。2018年、株式会社セントメディア(現：ウィルオブ・ワーク)に新卒入社。新規営業に従事し2年連続グループ数百名のトップの実績を出し、全社月間MVPも複数回獲得。フィールドセールスの分野で実績を収めつつ、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。</p></div>

【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