

2022年1月13日
株式会社ウィルオブ・ワーク

<ウィルオブ・ワーク、スマートキャンプ、アイセールス3社共催セミナー> インサイドセールス立ち上げのポイントを徹底討論！ 今年から始める有効な営業組織改革とは！？

<2022年1月18日（火）16:00-17:00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：告野 崇）は、スマートキャンプ株式会社（本社：東京都港区、代表：古橋 智史、林 詩音）とアイセールス株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役：田中 亮大）の3社共催で、無料オンラインセミナー『今年から始める営業組織改革 インサイドセールス立ち上げのポイントを徹底討論！』を、2022年1月18日（火）に開催します。



1/18 Tue
16:00-17:00

SMARTCAMP i-Sales Seiyaku

無料参加

今年から始める営業組織改革
インサイドセールス立ち上げのポイントを徹底討論！

モデレーター
瀬下 通希
スマートキャンプ株式会社
営業統括部長補佐

パネラー
柿森 賢太
スマートキャンプ株式会社
事業企画部 部長 / PdM

パネラー
畠 雅弥 氏
アイセールス株式会社
フィールドセールス責任者

パネラー
関口 昌宏 氏
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 部長

BALES Seminar

現在、インサイドセールス(※)は、DX（デジタルトランスフォーメーション）の潮流を受けて注目されつつあります。一方で、成果に直結する本質的なインサイドセールスの構築、運営に苦戦している企業は少なくありません。また、インサイドセールスは取り組む前に検討すべき点も多く、運営に必要なシステム周りが最適化されていないまま導入した事による失敗事例も発生しています。

本セミナーでは、「BOXIL SaaS」や「BALES」を軸に企業のインサイドセールス導入や、マーケティング支援を提供するスマートキャンプ株式会社 BALES CLOUD事業本部 副本部長 事業企画部 部長PdM 柿森 賢太氏、デジタル営業“成功支援”システム「i:Sales」の開発・運用を行うアイセールス株式会社 フィールドSales責任者 畠 雅弥 氏と共に、自社と顧客への導入支援の経験をもとにインサイドセールス組織立ち上げのポイント・実践方法を紹介します。

※インサイドセールス：電話やメール、ビデオ会議システム等を用いて非対面で顧客とのコミュニケーションを行う営業手法です。

<本セミナーは、このような課題を解決します>

- ・インサイドセールス組織の作り方を知りたい
- ・営業の効率化に興味がある
- ・すでにインサイドセールスを導入しているが思うように結果が出ない
- ・営業効率化に適したツールを知りたい
- ・インサイドセールスの導入にあたり課題を知りたい
- ・営業組織に関する情報収集をしたい

2022年1月13日
株式会社ウィルオブ・ワーク

セミナー概要

開催日時	2022年1月18日（火） 16:00 – 17:00
参加費	無料
参加方法	Zoom配信 お申込み完了後、別途「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 https://willof-work.co.jp/salesmedia/event/4965/
内容	<ul style="list-style-type: none">・オープニング・パネルディスカッション・今年から始める営業組織改革、インサイドセールス立ち上げのポイントを徹底討論！
登壇者	<div><p>スマートキャンプ株式会社 BALES CLOUD事業本部 副本部長 事業企画部 部長 PdM 柿森 賢太 氏</p><p>新卒でパーソルキャリア（旧インテリジェンス）に入社し、採用コンサルティングに従事。2018年5月にスマートキャンプに入社。インサイドセールス立ち上げ、マネージャー経験を経て事業企画部に異動、新規事業立ち上げ、組織開発を担当。各種カンファレンス、イベント、セミナーへの登壇も行う。</p></div> <div><p>アイセールス株式会社 フィールドSales責任者 畠 雅弥 氏</p><p>福岡のベンチャー企業にて、代表の田中氏と出会い2年で5,000社を超える新規法人開拓を行う。人材派遣紹介会社では、最短、最年少で支店長へ昇格。しかし、当時のプッシュ型のアナログな営業手法に課題を感じ、内勤型営業（インサイドセールス）を実践するアイセールス（旧Marketing-Robotics）へ入社。マーケティングオートメーション、インサイドセールスを活用した自社のオンライン営業体制を確立し、フィールドセールス部門責任者に就任。</p></div> <div><p>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 部長 関口 昌宏</p><p>ウィルオブ・ワーク（旧セントメディア）に中途入社後、1年目で人材紹介事業において年間売上No.1を獲得。営業、マーケティングや人事などフロントオフィスからバックオフィスまで幅広く経験。営業支援サービス「Seiyaku」のリリースにあたり自社のインサイドセールス構築を担い、現在は営業支援事業責任者として従事。</p></div>

【会社概要】

商号	: 株式会社ウィルオブ・ワーク
本社	: 東京都新宿区新宿三丁目1番24号 京王新宿三丁目ビル3階
設立	: 1997年1月
代表	: 代表取締役社長 告野 崇
資本金	: 9,900万円
従業員数	: 2,836名(2021年3月末現在)
URL	: https://willof-work.co.jp/

【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）、新元（にいもと） <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