

2022年3月30日
株式会社ウィルオブ・ワーク

営業代行を活用し、営業の勝率を上げるための 「必勝ノウハウ」の作り方とは！？

<2022年4月12日（火）15:00-16:00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、名刺管理アプリ「名刺ソナー」を提供する株式会社ランドスケープと共催で、無料オンラインセミナー『**営業の勝率をあげる！営業代行を活用した「必勝ノウハウ」の作りかた**』を、2022年4月12日（火）に開催します。



📍 オンライン 無料

営業の 勝率をあげる！

営業代行を活用した
「必勝ノウハウ」の作りかた

2022.4.12(火) 15:00-16:00

株式会社ランドスケープ
アライアンス事業部 チーフ
富岡 優気氏

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
関口 昌宏

昨今、分業型セールスなどの新しい営業手法が急速に広がり、「効率的に商談を創出したい」「リード獲得を増やしたい」「新規開拓をもっと加速させたいがリソース不足」といった課題解決のため、インサイドセールス代行などを通じて営業活動を営業代行会社へアウトソーシングする企業が増えています。

また、営業活動を活性化するためには既存顧客の横展開営業も重要であり、名刺管理によって営業の効率化と組織把握が可能な名刺管理アプリの活用も進んでいます。

本セミナーでは、営業や顧客管理の効率化を実現できる名刺管理アプリ「名刺ソナー」を提供する株式会社ランドスケープの富岡氏とともに、営業活動の効率化について営業代行の事例を交えながらご紹介します。

<本セミナーは、このような方々におすすめです>

- ・営業活動がうまくいく勝ちパターンを知りたい
- ・効率的に新規開拓を進めたい
- ・営業代行を導入するメリットを知りたい
- ・営業組織はあるが、なかなか成果が出ず悩んでいる

2022年3月30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4月12日（火） 15:00-16:00
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/5071/
登壇者	<div><p>株式会社ランドスケイプ アライアンス事業部 チーフ 富岡 優気氏</p><p>大学卒業後、ランドスケイプに入社。インサイドセールス、デジタル広告事業を経て、アライアンス事業の立ち上げに従事。営業DXアプリ「OK名刺ソナー」（中小企業向け製品）のアライアンスを担当している。</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】 広報担当：仁科（にしな）、新元（にいもと） <https://willof-work.co.jp/>
株式会社 ウィルオブ・ワーク 〒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