

2022年7月4日
株式会社ウィルオブ・ワーク

営業支援のプロフェッショナルが紹介する 下期逆転に必要な営業戦術の見直し方とは！？ ＜2022年7月13日（水） 11:00-12:00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、マッチングプラットフォーム「Pro-Lead」を提供する株式会社プロレド・パートナーズ（本社：東京都港区、代表取締役：佐谷 進）とマネジメントDXサービス「Retool」を提供する株式会社Retool（本社：東京都渋谷区、代表取締役：貝谷 寛榮）と共催で、無料オンラインセミナー『7月だからこそおさえるべき、下期逆転に必要な営業戦術の見直し方法』を、2022年7月13日（水）に開催します。



**7月だからこそおさえるべき
下期逆転に必要な
営業戦術の見直し方法**

無料オンラインセミナー
7.13水 11:00-12:00

株式会社プロレド・パートナーズ
戦略デジタル本部
事業統括マネージャー 嶺 隆由紀氏

株式会社 Retool
営業部 部長 田中 利樹氏

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 リーダー 齋藤 大生

3月決算の企業では、新年度開始から第1四半期が過ぎ、下期へ向けた営業戦術の見直しを行う時期に差し掛かっています。営業計画達成に向け、営業部署の責任者は「営業戦術を見直したい」「営業組織をどうマネジメントしていくか悩んでいる」「営業活動を加速させたいがリソースが不足している」といった課題を抱えています。

本セミナーでは、マッチングプラットフォーム・マネジメントシステム・営業代行といった営業支援サービスを提供する3社より、各社の事例を踏まえながら下期へ向けて考えておくべき営業戦術の見直し方についてご紹介します。

<本セミナーは、このような方々におすすめです>

- ・今の営業手法に関して悩んでいる
- ・営業戦術や営業計画の設計方法を知りたい
- ・顧客のターゲティングやその獲得手法について他社の事例を知りたい
- ・営業組織のマネジメント方法について知りたい

2022年7月4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7月13日（水） 11:00-12:00
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/5272/
登壇者	<div><p>株式会社プロレド・パートナーズ 戦略デジタル本部 事業統括マネージャー 嶺 隆由紀氏</p><p>大学卒業後、大手総合ファームのグローバル戦略チームにて事業戦略・AI/IoT導入支援等を経験。プロレド・パートナーズ入社後、完全成果報酬型の売上UPコンサルティング事業の立ち上げに参画。現在は法人営業向けサービス「Pro-Lead」の事業開発責任者として従事。</p></div> <div><p>株式会社Retool 営業部 部長 田中 利樹氏</p><p>同志社大学卒業後、大手メーカーにていくつかのミッションを担いつつ、入社当初からスポーツ系新規事業の立ち上げをメインとして業務に従事。その後ベンチャー企業特化型のヘッドハンティング会社にて合計1000名以上の経営幹部とビジネス構築・人材戦略の立案を行い自身もトップヘッドハンターとして活躍。現職では株式会社RetoolにてSaaSサービスの立ち上げに従事している。</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 リーダー 齋藤 大生</p><p>大手通信キャリアや大手メーカーの催事イベントのプロモーションを行う営業部にて現場での経験を積みながら窓口としても活躍。その後、全国の派遣案件の新規営業として活躍し、その実績が評価され営業推進部へ異動。分業型セールス導入の際、フィールドセールス立ち上げメンバーとして参画、現在はプレイヤー兼マネジメントを担うリーダーとして従事。</p></div>

【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