

# News Release

報道関係各位

2021年3月3日

ブリッジインターナショナル株式会社

## 【BtoB営業DXセミナー開催】 3月15日（月） 法人営業DXをリードするBRIDGEがIT販売大手の株式会社WorkVisionと 「BtoB営業DX化アプローチセミナー」を開催します

こんな方々におすすめのWebinarです。

- IT販売大手の株式会社WorkVision（以下「ワークビジョン」）が、なぜ今営業のデジタルトランスフォーメーション（以下「DX」）の取り組みを開始したのかを知りたい
- DXを実現するにあたって、営業現場で見られる課題をどのように対応しつつ、プロジェクトを開始できたかを知りたい
- 法人営業のDX化は重要なテーマと理解するが、なかなか踏み切れず、既にスタートしている企業から話を聞いてみたい
- コロナ禍でも、今本当にDXが必要なのかを見極めたい

ブリッジインターナショナル株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：吉田融正、以下「ブリッジ」）は、ワークビジョン（2019年7月に旧社名：東芝ソリューション販売から株式会社WorkVisionに社名変更 本社：東京都品川区 取締役社長：大和田昭彦）の協力を得て、以下Webinarを開催します。

【URL】 [https://bridge-g.com/seminar/20210315\\_dxseminar\\_workvision\\_bridge/](https://bridge-g.com/seminar/20210315_dxseminar_workvision_bridge/)

オンラインセミナー 参加無料



## -ネクストノーマル時代に向けて- 顧客体験から考える BtoB営業のDXへのアプローチ

開催日時： 2021.3.15（月）16:10-17:00

主催： ブリッジインターナショナル株式会社

協力： 株式会社WorkVision



昨春の新型コロナウイルス感染拡大を機に一気に加速したビジネス現場のデジタル化（DX化）は、今や大きな流れとなり、企業の今後の成長戦略を語る上で欠かせないキーワードになりつつあります。

各企業は、テレワーク推進の掛け声の下でリモート環境の整備など部分的なITインフラ環境の整備は進めつつあるものの、本質的に自社の成長戦略・営業戦略に必要なDX化に向けたロードマップを描き切れていない例が散見します。その背景には、今何を優先してDX化を推進していけば良いのか、本当にDX化が必要なのか、などの疑問をお持ちであると考えます。

大手企業グループのレガシーシステムからの脱却を短期間で果たしDX化への土壌を整えたワークビジョンが、ニューノーマルの環境下で顧客への提案・サービスの質の向上を目指し、いよいよ本丸の営業DXへの取り組みを開始しました。

ブリッジは、ワークビジョンの今後の成長に向けて、『顧客企業から求められる営業モデルを具現化する営業DX化戦略策定と実行施策の立案』支援コンサルティングを行いました。

今回のWebinarでは、ブリッジとワークビジョン双方の立場から、営業DX化をスタートする企業に求められるポイントについて、「顧客体験から考えるBtoB営業のDXアプローチ手法」をテーマに、お話しさせていただきます。

※具体的なコンサルティング支援は、ブリッジの100%子会社であるClieXito株式会社（本社：東京都千代田区 代表取締役社長：秋谷亮、以下「クライエクシート」）が実行いたしました。

## ■詳細

- タイトル : 【ネクストノーマル時代に向けて】  
顧客体験から考えるBtoB営業のDXへのアプローチ
- 開催日時 : 2021年3月15日（月）16：10～17：00（16:00～入室可能）
- 開催方法 : Zoomオンラインセミナー形式
- お申込み方法 : 下記の申込フォームからお申込みください  
[https://bridge-g.com/seminar/20210315\\_dxseminar\\_workvision\\_bridge/](https://bridge-g.com/seminar/20210315_dxseminar_workvision_bridge/)
- 主催 : ブリッジインターナショナル株式会社
- 協力 : 株式会社WorkVision
- 定員 : 30名
- 参加費 : 無料

## 【株式会社WorkVision 会社概要】

- 社名 : 株式会社WorkVision <https://workvision.net/>
- 設立 : 2012年10月
- 本社 : 東京都品川区東品川2-2-4 天王洲ファーストタワー
- 資本金 : 10,000万円
- 代表者 : 取締役社長 大和田昭彦
- 事業内容 :

- ・クラウド／パッケージを主体としたIT関連ソリューション商品企画
- ・コンサルティング、販売、ソフトウェアの設計・開発、運用・保守サポート

#### 【ブリッジインターナショナル株式会社 会社概要】

社名 : ブリッジインターナショナル株式会社 <https://bridge-g.com/>

設立 : 2002年1月

本社 : 東京都世田谷区若林1-18-10 みかみビル

資本金 : 53,050万円

代表者 : 代表取締役社長 吉田融正

事業内容 :

- ・MAコンサルティング
- ・インサイドセールス・アセスメント／研修
- ・MAアウトソーシング
- ・CRM/SFA実装支援サービス
- ・インサイドセールス・コンサルティング
- ・インサイドセールス・アウトソーシング
- ・MA実装支援サービス
- ・営業活動支援ツール

#### 【ClieXito株式会社 会社概要】

社名 : ClieXito株式会社 <https://cliexito.com/>

設立 : 2020年4月

所在地 : 東京都千代田区丸の内1-1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー

資本金 : 3,000万円

代表者 : 代表取締役社長 秋谷亮

事業内容 :

- ・CRM/DX/CX/マーケティング・営業戦略の立案、ロードマップ、実行プランの策定  
および遂行までのコンサルティングおよび伴走支援
- ・CRM活動のデータからリアルタイムに判断を促す情報を導く、分析テクノロジーや  
システムの導入支援
- ・インサイドセールスやマーケティングオートメーションの導入コンサルティング
- ・自社でインサイドセールスを運用されているお客様向けの導入・運用総合支援  
サービス「ANSWERS」

#### 【報道関係のお問い合わせ先】

ブリッジインターナショナル株式会社

営業本部 マーケティング&コミュニケーション

〒154-0023 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階

TEL : 03-5787-3080 (代表) E-mail: [mktg@bridge-g.com](mailto:mktg@bridge-g.com)