

効率的に案件数、受注率をアップさせる秘訣をご紹介
WEIC × セールスフォース・ドットコム
「営業効率化セミナー～今すぐ取り組むべき改善課題～」を共催
～7月28日(火)開催～

株式会社 WEIC(本社:東京都中央区 代表取締役社長:内山雄輝 以下、WEIC)は、2015年7月28日(火)に営業効率化セミナーをセールスフォース社と共催いたします。

本セミナーは営業活動の拡大や効率化を目指す方を対象とし、今すぐに取り組むべき改善課題として「営業業務の分業化」を提案するものです。インサイドセールスとフィールドセールスの2分野に分けることにより、従来の営業担当者がすべてを抱え込むスタイルと比較して、案件数や受注率を向上させる秘訣をご紹介します。

WEICからは、代表の内山が本イベント内のパネルディスカッションに登壇。WEIC社のサービスをご導入いただいたお客様のお声とともに BtoB 営業のノウハウを伝授いたします。

WEIC は、「世界で活躍できる人財と企業を創る」を理念とし、「IT」×「人」をテーマとしたクラウドサービスを提供しております。2015年8月からはビッグデータ分析とインサイドセールスを連携させることで、リードと商談が自動で届く、法人営業の新規顧客開拓の新しいカタチを実現する営業支援セールスプラットフォームの提供を開始いたします。WEIC はこれからも「Cool sales be happy」の実現を目指してまいります。

【セミナー概要】

- 名称 : 営業効率化セミナー～今すぐ取り組むべき改善課題～
開催日時 : 2015年7月28日(火)13:30～15:00 (受付開始 13:00～)
会場 : セールスフォース・ドットコム内セミナールーム
(東京都千代田区丸の内 2-7-2 JP タワー)
主催 : 株式会社セールスフォース・ドットコム
対象 : 中堅企業の経営者、営業責任者、営業/業務改革プロジェクトリーダーの方
内容 : 13:30 - 14:00 案件増の秘密 ～インサイドセールスの有用性/作り方の紹介～
14:00 - 14:30 受注率増の秘訣 ～営業における受注率 Up/営業育成の紹介～
14:30 - 15:00 パネルディスカッション
お申込み : <https://www.salesforce.com/jp/form/event/150728.jsp>
お問い合わせ : 株式会社セールスフォース・ドットコム
Email: nsugiyama@salesforce.com
TEL: 03-4222-0708 (平日 10:00～12:00/ 13:00～17:00)

【会社概要】

- 会社名 : 株式会社 WEIC
代表取締役 : 代表者 内山 雄輝(うちやま ゆうき)
本社所在地 : 東京都中央区晴海 3 丁目 12 番 1 号 KDX 晴海ビル 7 階
設立 : 2004年11月25日
会社 URL : <http://www.weic.jp/>