

jinjer、営業改革の軌跡を語るイベント「SalesZine Day 2024 Winter」に登壇！

クラウド型人事労務システム「ジンジャー」の企画・開発・運営をしているjinjer株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：桑内 孝志）は、2024年1月25日(木)に、株式会社翔泳社 SalesZine編集部（本社：東京都新宿区舟町5、社長：佐々木幹夫）主催のイベント「SalesZine Day 2024 Winter」に登壇することをお知らせします。



■イベント内容

当イベントは、株式会社翔泳社 SalesZine編集部が主催するオンラインイベントです。今回のテーマは「Before→After The SalesDX ～先駆者たちが語る“営業改革”の軌跡～」。さまざまな営業改革に挑戦する先駆者たちが登壇し、営業改革の“軌跡”を振り返ります。各セッションを通して、営業の在り方が多様化する中で自社が行うべき改革を考える“ヒント”が提示されます。当社からは、執行役員の竹田が登壇します。

■イベント概要

▶ イベント名称

SalesZine Day 2024 Winter

▶ 日程

1月25日(木) 10:00~16:30

▶ 主催

株式会社翔泳社 SalesZine編集部

▶ 登壇企業

株式会社翔泳社 / エン・ジャパン株式会社 / ソフトバンク株式会社 / トライツコンサルティング株式会社 / 株式会社JOENパートナーズ / 伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 / 富士通株式会社 / 株式会社 Sales Marker / ソフトブレーション株式会社 / jinjer株式会社 ほか

▶会場

オンライン

▶参加費

無料（事前登録制）

▶イベント内容 詳細

<https://event.shoeisha.jp/slzday/20240125>

▶お申込みはこちら

<https://event.shoeisha.jp/order/apply/382>

■jinjerが登壇するセッションについて

▶テーマ

営業改革の真の目的とは？

若手責任者ふたりが語る、営業改革と事業創造のBefore→After

▶セッション内容

Sales Tech活用や組織体制の再構築、人材育成——多くの企業がさまざまな角度から“営業改革”に取り組んでいます。しかし営業改革の真の目的は、「変化の激しい時代にあっても顧客や社会へ新たな価値を提供すること」ではないでしょうか。そこで今回は、2016年にセールスのキャリアをスタートし、現在は急成長中の新規事業を牽引するふたりのキーパーソンをお招きします。

自社の営業改革をもとに「エンSX」という新たなサービスを提供するエン・ジャパン 野田さんと、新規サービスの立ち上げから営業組織のマネジメント・改革を経て独立後のセールス組織を牽引するjinjer 竹田さんに営業改革の道のりと、その先の未来で目指す「新たな価値提供」についてうかがいます。（イベントサイトより抜粋）

■クラウド型人事労務システム「ジンジャー」

「ジンジャー」は人事労務・勤怠管理・給与計算・ワークフロー・経費精算など、人事労務の効率化を支援するクラウドシステムです。いつもの人事業務を「一元化されたCore HRデータベース」で効率化・自動化し、各システムにおける情報登録や変更の手間を削減します。

▶「ジンジャー」サービスサイト：<https://hcm-jinjer.com>

■会社概要

会社名 : jinjer株式会社

所在地 : 東京都新宿区西新宿 6-11-3 WeWork Dタワー西新宿

代表者 : 代表取締役社長 桑内 孝志

URL : <https://jinjer.co.jp/>

jinjer株式会社のプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchlp/company_id/89626

【本件についての報道関係のお問い合わせ先】

jinjer株式会社 PR事務局 (E-mail : pr@jinjer.co.jp)
