

2020年9月14日
株式会社ウィルオブ・ワーク

<9月24日（木）オンラインセミナー開催> 営業責任者必見！ お問い合わせ180%UP！ アフターコロナの今、営業代行が注目される理由とは？

人材サービスを主力とする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、営業責任者向けのオンラインセミナーを2020年9月24日（木）に開催します。本セミナーは『お問い合わせ180%UP！アフターコロナの今、営業代行が注目される理由』と題し、新型コロナウイルスの影響により、営業活動は対面営業からオンラインを活用する営業へと営業手法が変化する中で、注目を集めている営業代行サービスについてお話しします。営業代行サービスとはどのようなサービスなのか、なぜ今注目されているのか、営業代行のメリット/デメリットについてご紹介します。



主催：株式会社ウィルオブ・ワーク

【営業責任者様必見！】

**問い合わせ180%UP！
アフターコロナの今、
営業代行が注目される理由**

2020.9.24（木） 16:00-17:00
オンライン開催 **参加無料**

WILLOF

セミナー概要

開催詳細

日時：2020年9月24日（木） 16：00-17：00

参加費：無料

参加方法：Microsoft Teamsでオンライン配信を予定しております。お申し込み後にメールにてご案内いたします。
右記URLからお申込みください。 <https://go.willof.co.jp/l/455422/2020-09-10/xtfyjf>

プログラム

1. アフターコロナで営業代行が注目される理由
2. 営業代行を希望する企業が抱える課題とは
3. 営業代行のメリット/デメリット
4. 営業代行の料金体系と費用相場

登壇者



仲 雄己

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 マネージャー

2008年に新卒入社。人材紹介・人材派遣の新規営業に従事し、2013年にグループトップの実績を出す。現在は、セールス支援事業の責任者としてインサイドセールスからフィールドセールスまでのマネジメントに従事。

ウィルオブ・ワークの営業代行サービス「Seiyaku（セイヤク）」



業界問わず対応できる「Seiyaku」は、全国50拠点以上のエリアで営業活動を展開し、自社事業所がないエリアやアプローチしたいエリアでの営業活動が可能になります。また、独自の調査分析からターゲットの選定、リスト作成から商談までニーズに合わせた営業活動をトータサポートし、営業ノウハウも企業へ継承することで自社の営業力強化につなげていくことができ企業の資産にさせていただくことが可能です。

<https://willof.jp/l/seiyaku/>

【本リリースに関するお問合せ先】
株式会社 ウィルグループ

広報担当：小山（こやま） <https://willgroup.co.jp/>
〒164-0012 東京都中野区本町一丁目32番2号 ハーモニータワー27階
TEL: 03-6859-8883 FAX: 03-6859-8887 MAIL: pr@willgroup.co.jp