

2020年10月1日
株式会社ウィルオブ・ワーク

<10月15日（木）ギグセールス×ウィルオブ・ワーク共催セミナー> 成長企業がアウトバウンド営業で成果を出すカギとは？ BtoB新規開拓に欠かせないアウトバウンド営業のチャンネル構築

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、ギグセールス株式会社（本社：東京都港区、代表取締役 CEO 小林 竜大）と共催で、オンラインセミナー「**toB 新規開拓に欠かせないアウトバウンド営業のチャンネル構築**」を2020年10月15日（木）に開催します。



オンラインセミナー

toB新規開拓に欠かせない アウトバウンド営業 のチャンネル構築

～実動部隊の設計・実践について

10/15（木）16:00～17:00

株式会社ウィルオブ・ワーク
田中 寿賢

ギグセールス株式会社
小林 竜大

日本国内において人材不足が叫ばれる中、営業領域においても、人材の採用や育成への投資が必要不可欠となっています。そんな状況下でも成果を出し続けている企業は、自社での取り組みが不足しがちな「アウトバウンド営業」領域において、「営業アウトソース」をうまく活用することで成長を続けています。

アウトバウンド施策は成果が出るのか？アウトソースをどのように活用すればいいのか？デメリットはないのか？営業アウトバウンド×アウトソースのプロフェッショナルであるギグセールス社とウィルオブ・ワークが、成果を出す営業のあり方についてお話しします。

プログラム

▶前半：ギグセールス（30分）

- ・【自社サービス運営企業向け】アウトソース理論！営業アウトソースを徹底的に使い倒す
- ・セールス業務のアウトソース活用ナレッジ・選定手法

▶後半：ウィルオブ・ワーク（30分）

- ・営業アウトソースを活用する際のメリット/デメリット、営業アウトバウンドのノウハウを紹介
- ・企業の営業活用をサポートする営業代行サービス『Seiyaku（セイヤク）』の紹介

2020年10月1日
株式会社ウィルオブ・ワーク

セミナー概要

開催日時

2020年10月15日（木）16:00~17:00

参加方法

参加は無料です。
オンライン配信を予定しています。
お申し込み後にメールにてご案内いたします。

対象者

事業責任者、営業部門責任者、人材部門責任者

▼お申込みはこちら

https://www.sales-database.jp/202010_willofwork-seminar

登壇者



ギグセールス株式会社
代表取締役社長 小林 竜大氏

1990年生まれ埼玉県出身。BMW正規ディーラー、投資用不動産会社での営業経験を生かし、2017年にベンチャー、スタートアップに特化したアウトバウンド型の営業支援会社を設立。プロジェクト単位で案件を引き受ける流れを当たり前にし、営業フリーランスの新しい働き方・カタチを創出していく。



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 部長 田中 寿昇

株式会社セントメディア（現：株式会社ウィルオブ・ワーク）に新卒入社。1年目で新規営業の全国TOPを獲得。その翌年には営業・販売系の人材サービスの新規拠点を複数立ち上げ、全社年間MVPを受賞。その後、新卒採用責任者や営業・販売系人材サービスの首都圏部長等を歴任後、複数の新規事業の責任者として事業立上げに貢献。現在、営業・販売系人材サービスの大手企業全国本部担当責任者として従事しながら、営業支援事業の責任者として従事。

【会社概要】

商号 : 株式会社ウィルオブ・ワーク
本社 : 東京都新宿区新宿三丁目1番24号 京王新宿三丁目ビル3階
設立 : 1997年1月
代表 : 代表取締役社長 告野 崇
資本金 : 9,900万円
従業員数 : 2,433名(2020年3月末現在)
URL : <https://willof-work.co.jp/>

【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