

2015 年は BtoB マーケティング元年！
ITpro マーケティング主催
「BtoB セールス&マーケティングサミット 2015」に WEIC 登壇決定
～インサイドセールスをクラウド提供する WEIC がノウハウを伝授～

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4月16日(木)に開催される ITpro マーケティング主催「BtoB セールス&マーケティングサミット 2015」にて、WEIC 代表取締役社長 内山 雄輝と執行役員 Inside sales Team Director 青木 達也が登壇いたします。

「BtoB セールス&マーケティングサミット 2015」では、BtoB マーケティングのあるべき姿がどのようなものか、来場者に課題提示と解決策を共有しながら、理解を深める場づくりを提供します。

WEIC では、本イベント内のパネルディスカッション「マーケティングからセールスの最適な役割分担」に、代表取締役社長 内山 雄輝、「リード評価と施策評価—より良いナーチャリング戦術を実現するために」に、執行役員 Inside sales Team Director 青木 達也が登壇し、WEIC が持つ BtoB 営業のノウハウを伝授いたします。

WEIC は、「営業は COOL に！」「アポが自動で届く！」「ほしい人にほしいものを届ける！」をコンセプトに、売上と利益につながる高度なインサイドセールスを、すぐに開始できるセールスプラットフォームを提供しております。インサイドセールスとクラウドサービスを連携させることで、何かを売るために必要な情報取得と商談創出を効率化し、インサイドセールスを活用した営業の分業化を啓蒙していくことで、「営業が笑顔になる」サポートをしております。

【セミナー概要】

名称 : BtoB セールス&マーケティングサミット 2015
開催日時 : 2015年4月16日(木)10:30~19:00 (開場 10:00~)
会場 : ソラシティ カンファレンスセンター(東京都千代田区神田駿河台 4-6 御茶ノ水ソラシティ 2F)
主催 : ITpro マーケティング
受講料 : 無料(事前登録制)
お申込み : <http://ac.nikkeibp.co.jp/itp/0416/>

【登壇パネルディスカッション詳細】

■15:10～16:10 マーケティングからセールスの最適な役割分担

(登壇:代表取締役社長 内山 雄輝)

多くの法人営業組織では、見込み客発掘～機会醸成～提案交渉～契約締結、はたまた、既存顧客フォローや未収入金の回収まで、一気通貫で担当しています。一方で、労働人口の低減や購買行動の変化にともない分業モデルを採用する企業も出てきました。本セッションでは、組織全体の営業生産性向上の観点で最適な役割分担モデルを検討します。

■13:50～14:50 リード評価と施策評価—より良いナーチャリング戦術を実現するために

(登壇:執行役員 Inside sales Team Director 青木 達也)

獲得したリードの大半が即時案件化とならない BtoB 取引において、獲得した/保有しているリードの中から案件候補を選別する評価の方法と基準は大きな役割を持ちます。また、その基準に至らない対象を如何に押し上げるかも重要な課題です。本セッションでは、これらリード評価と育成に加えて、獲得目的も含めた施策評価との両軸で最適解を検討します。

【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/>