

2019年4月25日
株式会社ネオキャリア

「インサイドセールス究極の営業術 実践セミナー」開催

登壇： 水嶋玲以仁氏 × 株式会社リコー × 株式会社ネオキャリア

株式会社ネオキャリア（本社：東京都新宿区、代表取締役：西澤亮一 以下、ネオキャリア）は、「インサイドセールス究極の営業術 実践セミナー」を開催します。

本セミナーは、『インサイドセールス究極の営業術』の著者であり、日本のインサイドセールスの第一人者である水嶋玲以仁氏をメインスピーカーに迎え、既にインサイドセールスを実践し、導入前の数倍の業績をあげている株式会社リコー、株式会社ネオキャリアが登壇します。少人数でのワークショップも交え、インサイドセールスについて実践的に考えるプレミアムセミナーです。

※インサイドセールスとは：電話やメール、Web会議ツールなどを活用して、非対面型で行う営業活動です。場所を問わず営業活動ができ、アプローチする顧客の幅を広げられる、移動時間がなく顧客とのコミュニケーションを増やせるなど、人手不足が深刻化し働き方改革が叫ばれる昨今、生産性を上げる営業手法として注目されています。

■ 「インサイドセールス究極の営業術 実践セミナー」概要

- 日時：5月21日（火）19:00～（18:45～受付開始）
- 会場：株式会社ネオキャリア サテライトオフィス セミナールーム
- 住所：〒163-0918 東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス18階
- プログラム：
 - 第一部 インサイドセールス 究極の営業術（水嶋玲以仁氏）
 - 第二部 トークセッション&事例紹介（ワークショップ&質疑応答）
 - 第三部 懇親会

応募・詳細はこちら <https://hcm-jinjer.com/media/seminar/inside-calling/>

■ 登壇者



水嶋 玲以仁氏

グローバルインサイト合同会社 代表

東京都出身。北海道大学経済学部卒。日本メーカーから外資系保険会社に転職し財務部長まで務めた後、デルコンピュータに転職しコンシューマー部門のジェネラル・マネージャーとなる。以降、インサイドセールスの実務全般について、20年に及ぶ経験を持つ。そのうち16年間は、世界有数のIT企業でB to B及びB to Cのインサイドセールス、営業チームの発展と管理業務に携わる（デルで7年、マイクロソフトで6年、グーグルで3年）。これらトップレベルのIT企業において、一貫して売上目標を上回り、営業チームを再編成し目覚ましいシナジーを生む結果を得る。



稲葉 章朗氏

株式会社リコー Smart Vision事業本部 事業開発部 マネージャー

慶應義塾大学経済学部卒。2008年に株式会社リコーへ入社。既存事業での営業担当を経て、新規事業であるICを活用した製造業向けシステム事業のコンサル営業に従事。大手航空機メーカーとの大型取引を実現し、社長賞を受賞。その後、THETA事業に参画し、リコー初のSaaSビジネスとして、360度画像を活用したサービス「THETA 360.biz」を立ち上げ、現在は事業リーダーとして事業企画および運営を実施。



井上 祐一氏

株式会社ネオキャリア HR-tech本部 Calling事業部 事業部長 兼 働き方改革プロデューサー

東京理科大学卒。起業し7年半奮闘。30才で、経営コンサルティング会社の創業5期目でジョインし5年間で東証マザーズ上場へ貢献。その後、リノベーション業界No1のベンチャー企業の営業統括責任者として1年で売上を倍にし、ニュージーランド留学の後、現職。

【本件についての報道関係のお問い合わせ先】
株式会社ネオキャリア 広報部：koho@neo-career.co.jp