

10月30日（水）オンラインセミナー開催 「導入企業の担当者が語る！ インサイドセールスがROI3倍を達成するまでの成功・失敗ポイント」

アルティウスリンク株式会社（所在地：東京都渋谷区、代表取締役社長：網野 孝、以下 アルティウスリンク）は、10月30日（水）に「導入企業の担当者が語る！インサイドセールスがROI3倍^{※1}を達成するまでの成功・失敗ポイント」を開催します。



Altius Link
アルティウスリンク株式会社

PFU
A RICOH Company

※2023年4月～2024年3月実績 / PFU 様調べ

アルティウスリンク主催セミナー

導入企業の担当者が語る！

インサイドセールスが ROI3倍[※]を達成するまでの 成功・失敗ポイント

オンラインセミナー 2024.10.30 Wed. 11:00～12:00 Zoom開催

Guest 株式会社PFU

ドキュメントイメージング事業本部
パートナービジネス統括部 営業支援部
インサイドセールス課
課長
富士川 裕美 様

アルティウスリンク株式会社

法人ビジネス統括本部
CX第5本部 サービス第2部
ASBユニット ユニット長
プロジェクトマネージャー
市川 順也

法人ビジネス統括本部
CX第5本部 サービス第2部
ASBユニット
ASB統括マネージャー
一場 友佑

法人ビジネス統括本部
CX第5本部 サービス第2部
ASBユニット
セールスコordinator
関口 求

[お申込みはこちらから](#)

近年、リモートワークが普及したことや、労働人口の減少に伴い、少人数でも効率的に営業活動を実施することを目的として「インサイドセールス」への注目が高まっていますが、思うように成果につながらないという企業も多いのが実情です。

今回のセミナーでは、世界シェア No.1^{※2} のスキャナー／AI-OCR など、多岐にわたるソリューション＆サービスを提供するグローバル企業、株式会社PFU様をゲストにお迎えして、アルティウスリンクにインサイドセールスを委託し、「年間でROIを3倍にする」までの成功や失敗、リアルな体験や気づきを当社のセールスコordinatorとともにパネルディスカッション形式でご紹介します。

なぜアウトソースすることを決断したのか、見込み顧客リストの生成から初回オンライン商談までをインサイドセールスで対応するメリットは何か、これからインサイドセールスを導入する担当者へのアドバイスなど、実例を交えてお伝えします。「インサイドセールスを立ち上げたい」「インサイドセールスを立ち上げたが、成果が上がらない」「新規開拓や売上拡大を推進したい」などの課題をお持ちの方におすすめのセミナーです。

※1. 2023年4月～2024年実績/PFU 様調べ

※2. ドキュメントスキャナーを対象とする。日本・北米はKEYPOINT INTELLIGENCE社（InfoTrends）により集計（2022年実績）。ドキュメントスキャナー集計よりMobile/Microを除く6セグメントの合計マーケットシェア（主に8ppm以上のドキュメントスキャナー全体）欧州はinfoSource社（2022年実績）の集計に基づき、西欧地区（トルコとギリシャを含む）におけるシェア。

オンラインセミナー概要

日時	2024年10月30日(水) 11:00~12:00
テーマ	導入企業の担当者が語る！ インサイドセールスがROI3倍を達成するまでの成功・失敗ポイント
登壇者	<ul style="list-style-type: none">● 株式会社PFU ドキュメントイメージング事業本部 パートナービジネス統括部 営業支援部 インサイドセールス課 課長 富士川 裕美様● アルティウスリンク株式会社 CX第5本部 サービス第2部 ASBユニット プロジェクトマネージャー 市川 順也 ASB統括マネージャー 一場 友佑 セールスコordinator 関口 求
参加方法	<ul style="list-style-type: none">・参加費無料・定員170名・申込みフォーム ※10月29日(火)12時締切 https://info.altius-link.com/public/application/add/4010

- ・ 講演者ならびに講演テーマ、講演時間は変更となる可能性があります。
- ・ 同業の企業様等についてはお断りする場合がございます。
- ・ ご応募が定員を上回った場合は、抽選とさせていただきます。予めご了承ください。
- ・ zoomでの配信を予定しております。

アルティウスリンク株式会社 について

アルティウスリンクは、KDDIと三井物産の共同出資会社です。業界最大級となる国内・海外約100か所の拠点と、約57,000人の多様な人財が誇るノウハウ・サービス力・技術により、コンタクトセンターやバックオフィスを含むお客様企業の真の課題解決に寄り添うBPO事業を展開しています。

人による高付加価値なサービスと最新のデジタル技術を掛け合わせた「デジタルBPO」で常に新しい時代のCXをデザインすることで、お客様により良いコミュニケーション体験を提供し、お客様企業の事業成長の実現を目指しています。

所在地 : 〒151-8583 東京都渋谷区代々木2-2-1 小田急サザンタワー

設立 : 1996年5月 (アルティウスリンク発足 2023年9月1日)

代表者 : 代表取締役社長 網野 孝

資本金 : 1億円

事業内容 : コンタクトセンターを中心としたBPO(Business Process Outsourcing)事業

: ①コンタクトセンター事業 ②バックオフィス事業 ③ITソリューション事業 ④その他関連事業

企業URL : <https://www.altius-link.com/>

- パーパス&バリューズ特設ページはこちらから

<https://www.altius-link.com/corporate/purpose/>

「デジタルBPO」は、人的なリソースのみで業務受託するのではなく、AIなどのデジタル技術を活用して受託業務の効率化を実現した上で一連業務のアウトソーシングを受託するBPO手法のことを表現しています。