

## ベーシック、1/27(水)16時より 「MARKETER MEETUP ONLINE #02」を開催 ～営業・マーケの兼務でも、高い成果を出す方法～

株式会社ベーシック(本社:東京都千代田区、代表取締役:秋山勝、以下ベーシック)は1/27(水)16時より、BtoB事業のセールス・Webマーケティング担当者向けのイベント「MARKETER MEETUP ONLINE #02」を開催することをお知らせいたします。



ベーシックは、かねてよりオールインワン型BtoBマーケティングツール「ferret One」を通じて企業のBtoBマーケティングを支援してきました。昨今、営業やマーケティングの手法は複雑化しており、どのようにすればいいのかわからないという話を多く頂いております。また、営業とマーケティング業務を兼任されている方も多く、忙しくてどちらも手が回っていないというケースも見受けられます。

今回のイベントでは、そんな方のお悩みを解決するため、コロナ禍でも順調に導入社数を伸ばし続けているBaseconnect社、カクトク社の現役マーケターをお招きし、「自社のセールス&マーケ施策」「セールスとマーケティングの兼務でも成果を出す方法」についてお話致します。

### ■「MARKETER MEETUP ONLINE #02」概要

|          |   |
|----------|---|
| 公式ページURL | <a href="https://ferret-one.com/seminar/marketer-meetup-02">https://ferret-one.com/seminar/marketer-meetup-02</a> |
| 開催日時     | 2021年 1月 27日(水)16:00~17:30  |

|        |  |
|--------|--|
| 参加費用   | 無料   |
| 定員     | 150名(先着)※BtoBの法人様限定  |
| 対象者    | <ul style="list-style-type: none"> <li>・営業とマーケ業務を「兼務」しており忙しい方</li> <li>・目の前の作業をこなすことに精一杯で、新しい施策に取り組めていない方</li> <li>・最新のセールス、マーケ施策をまとめて、比較しながら聞きたい方</li> </ul>  |
| 閲覧方法   | Zoom   |
| 内容     | <p>①マーケター3人による、自社のセールス&amp;マーケ施策</p> <p>②現在のセールス、マーケ組織体制(人数・役割など)</p> <p>上記について「共通フォーマット」を使いながら、3人でパネルディスカッションを行います。</p>   |
| 申し込み方法 | <p>1.申し込みフォーム(<a href="https://ferret-one.com/seminar/marketer-meetup-02">https://ferret-one.com/seminar/marketer-meetup-02</a>)の記入</p> <p>2.「ウェビナー閲覧用URL」が記載されたメールの受信<br/>※メールの差出人は、ferret One運営事務局 (fo_info@basicinc.jp)となります。</p> |

■登壇者プロフィール

Baseconnect株式会社

マーケティングチーム マネージャー 菅野 隼人(かんの はやと)様



新卒で入社した大手コンテンツ企業にて人事として新卒・中途採用を担当。その後Webマーケター向けのSaaS製品の顧客サクセスやコンサルティング業務を行い、さらにベンチャー企業にてVR・MRなどを駆使したエンタメの新規事業をプロデューサーとして推進。現在はマーケティング責任者として、販売戦略の構築からビジネスフロー全体の設計、集客施策の実施まで幅広く担っている。

#### カクトク株式会社

Pro director事業部 事業責任者 出久地 旭(でぐち あきら)様



2019年3月にカクトク株式会社へ参画。ブライダル業界から人材業界へ転職し、地方拠点の立ち上げ経験などを積む。その後、デジタル業界で営業として大手企業の広告案件に携わる。カクトク入社後はフィールドセールスや、顧客サクセスを経験し、新規事業であるPro director事業部の事業責任者として事業立ち上げを行う。現在はカクトク株式会社の営業責任者として業務全般をこなしつつ、アライアンス関連業務、セミナー登壇など様々なポジションを担う。

## 株式会社ベーシック

マーケティング部 インサイドセールスG マネージャー 元木 雄介(もとき ゆうすけ)



2015年CMS販売会社に新卒入社し、東京新卒年間売り上げ1位獲得。同社退職後、2017年ベーシック入社。BtoBのWebマーケティングツール「ferret One」に携わる。2017年からインサイドセールス、フィールドセールスを経験し、セールス部における10ヶ月連続の目標達成に貢献。2020年1月よりferret Oneのインサイドセールスマネージャーに昇進。現在はマーケティング業務、インサイドセールス推進を兼務。

### ■お問い合わせ先

株式会社ベーシック ferret One運営事務局

TEL: 03-4455-9117

Email : [fo\\_info@basicinc.jp](mailto:fo_info@basicinc.jp)

### ■株式会社ベーシックについて <https://basicinc.jp/>

「問題解決の集団として、情熱を妨げる世の中のあらゆる問題解決をやり抜き、多種多様な企業が強みに集中できる世界を創造する」をミッションに掲げ事業を展開するテクノロジーカンパニー。企業が直面するWebマーケティングのための環境・ノウハウ・リソース不足の問題を解決するため、オールインワン型BtoBマーケティングツール「ferret One」、フォーム作成管理ツール「formrun」、Webマーケティングメディア「ferret」の3つの事業を展開。

社名: 株式会社ベーシック

代表者: 代表取締役 秋山勝

所在地: 東京都千代田区一番町17-6 一番町 MSビル1F

設立: 2004年3月

事業: SaaS・メディア

# basic

---

## お問い合わせ先

株式会社ベーシック 社長室 広報グループ

鈴木 諒（すずき りょう）

Email: : [pr@basicinc.jp](mailto:pr@basicinc.jp)

プレスリリース掲載URL : <https://basicinc.jp/pr/20210114-2>

プレスリリースの情報は、発表日現在のものです。発表後予告なしに内容が変更されることがあります。