

営業DX最前線！

中小企業のための売上アップの仕組みづくり

2025. 11/27(木) 12:00～13:00

オンライン(参加無料)

※Zoomを利用します。

このような方におすすめです！

- 「営業DXに興味はあるが、具体的に何から始めればいいかわからない経営者」
- 「名刺やデータを"Excel"や"紙"で管理していて、情報共有に限界を感じている営業責任者」
- 「まずは無理なく始められる仕組みづくりのヒントを知りたいDX推進担当者」

第1部

結局、どこから始めればいいのか？ 失敗しない営業DXのはじめ方

営業DXに興味はあるけれど、「何から始めればいいのか」「失敗したくない」と感じていませんか？
本セッションでは、営業現場や5,000社超の導入実績から見えてきた「営業DXのリアル」と、名刺を起点にした「無理なくはじめるDX」について、事例やデータを交えてお伝えします。

講演者

安齋 安美



 eight team

Sansan株式会社 Eight事業部
ビジネス推進部 副部長
Eight Team サービス統括

千葉大学卒業後、人材業界やWeb制作会社で営業・マーケティングに従事。
2017年10月にSansan株式会社へ入社し、中小企業向け名刺管理サービス「Eight Team」の初期メンバーとして、カスタマーサクセス部門の立ち上げを担当。現在、同サービスは利用企業数5,000社を突破した。
現在はEight Teamのサービス統括として、「営業DXは名刺から!」を合言葉に、名刺を起点にした「つながり資産」の活用を推進している。

第2部

"勤と経験"から脱却! 営業データを溜める"箱"で 売上180%UPを実現

"勤"や"経験"に頼る営業から、データで成果を生み出す営業へ。
日々の活動を蓄積し可視化する「営業データの箱」が、チームの意思決定を変え、売上を大きく伸ばす仕組みを詳しく解説いたします。

講演者

石井 賢



 SALES GO

SALES GO株式会社
取締役副社長 COO/CPO

ソフトバンクで全国法人営業1位獲得、Salesforceなどでの営業を経験後、ジーニーでSFA事業の新規営業責任者として2年で約1,800%の事業成長を実現させながら21ヶ月連続で予算達成しSALES GOに入社。自らの営業経験や600社以上のDX支援、営業組織コンサルティングの実績を踏まえ、営業目線を用いたマーケティング×インサイドセールス×セールス戦略戦術、ツール含めた運用の実現が得意。

お申し込み方法

右記の専用WEBフォームからお申し込みください▶

お問合せ先

北陸銀行 法人ソリューション部 ITコンサルチーム TEL: 076-461-3196

主催 北陸銀行 共催 Sansan株式会社 SALES GO株式会社



【個人情報に関する利用目的】

本セミナーへのお申込みに際してご提供いただく個人情報は、本セミナーの運営・管理のために利用いたします。また、取扱商品・サービス等のご案内など、当行所定の利用目的で取り扱いいたします。なお、共催者に情報を開示する場合がございます。各社の個人情報保護方針などについては各社のホームページにてご確認ください。

(北陸銀行: <https://hokugin.co.jp/privacy/privacy02.html/> Sansan株式会社: <https://jp.corp-sansan.com/privacy/> SALES GO株式会社: <https://salesgo.co.jp/privacy-policy/>)