

## 営業マン30～100名程度の中堅企業に最適な営業支援サービスパッケージ 「eセールスマネージャーCK」を販売開始

～中堅企業に必要な機能だけを選び、予実管理機能を追加しました～

ホワイトカラーの業務効率改善サービスを提供するソフトブレン株式会社(東京都港区、代表取締役社長 松田孝裕、以下ソフトブレン)は、営業効率化支援するサービスパッケージ「eセールスマネージャー」の中堅企業向け(営業担当者30名～100名程度)バージョン「eセールスマネージャーCK」の販売を開始しましたので、発表いたします。

昨今、膨大な数ある中小・中堅企業のマーケットが注目されており、このマーケットには多くのニーズが存在します。これらのニーズを的確に捉え、これに合わせたサービス提供が今後の鍵になると考えられます。

ソフトブレングループでは、「eセールスマネージャー」を大手企業を中心に1000社以上の企業に導入してまいりました。中でも最近拡大してきた営業担当者30名～100名規模の中堅企業のニーズに応えるべく、最低限必要な機能だけを選び、予実管理機能を追加した「eセールスマネージャーCK」の販売を開始いたしました。

これにより、求めやすい価格で、必要な機能だけを使用することができ、より限られた人数で効率の良い営業活動やマネジメントをすることが可能となります。また、リアルタイムな情報収集と予算と実績の把握が可能となります。

ソフトブレンは、今後も中小・中堅企業へのニーズに応えるサービスの提供に努め、この分野での更なるサービス拡大を狙います。今年度は「eセールスマネージャーCK」導入企業200社を目指しています。

以上

－ 参考資料 －

### ●ソフトブレンのeセールスマネージャーについて

個人プレーに依存し、結果だけを求める営業スタイルは結局良い結果が望めません。組織としての営業プロセスを設計し、プロセスを計測しながらマネジメントを行うことで結果をコントロールする営業スタイルが求められています。eセールスマネージャーはそんな先進的な営業スタイルのために、ビジネスプロセスマネージャーという汎用性の高いエンジンを適用して企業全体の効率改善に貢献するためのシステムです。設計コンセプトとして、文章入力に頼らない情報入力方式を採用し、携帯電話からも簡単に使えるようにし、入力コストを下げるだけでなく、情報の客観性とデジタル化も同時に実現します。また、マーケットも商品も組織も絶え

ず変化しているため、収集すべきデータと営業のプロセスも絶えず変化します。営業部署が簡単にDBや営業プロセスの設定と変更が行えるという高い柔軟性は、途中から合わなくなるという心配を不要にします。

<ソフトブレイン株式会社について>

事業内容: 非製造部門の業務支援ソフトウェア開発・販売及びコンサルティングサービスの提供

URL: <http://www.softbrain.co.jp/>

\*記載された社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

このニュースリリースに関するお問い合わせ

(本件に関する問い合わせ先)

ソフトブレイン株式会社

営業統括本部

e-mail: [e-sales@softbrain.co.jp](mailto:e-sales@softbrain.co.jp)

(報道関係問い合わせ先)

ソフトブレイン株式会社

コーポレート本部 経営企画部 広報課

TEL:03-6714-2800 FAX:03-6717-5835

e-mail: [press@softbrain.co.jp](mailto:press@softbrain.co.jp)