

報道関係者各位

2014年2月12日
ソフトブレン株式会社

ソフトブレンの営業支援システム
「eセールスマネージャーRemix Cloud」と「eセールスマネージャーnano」、
全国に510店舗の携帯電話キャリアショップを有するITXで販売開始

営業課題を解決するためのサービスを提供するソフトブレン株式会社(東京都中央区、代表取締役社長 豊田浩文、以下ソフトブレン)は、営業の効率化を支援するサービスパッケージ(SFA/CRM)「eセールスマネージャーRemix Cloud」と「eセールスマネージャーnano」の販路拡大を目指し、アイ・ティー・エックス株式会社(東京都港区、代表取締役社長 荻原正也、以下ITX)と業務提携を結び、ITXの販売網での展開を開始いたしました。

近年、企業では営業力の向上を狙い、スマートデバイスの普及が進んでいます。それに伴い、さらなる投資対効果を狙って、プレゼンや販促活動以外での使い方を模索する企業が増えてきています。スマートデバイスを使って営業業務の効率化などの新たな活用方法が求められています。これらのニーズを満たすため、今回のソフトブレンとITXの業務提携に至りました。

ソフトブレンは、1999年にいち早くモバイルを活用した営業支援システム(SFA/CRM)を開発し、今まで2,000社を超える企業に導入してきました。スマートデバイスにも対応し、新しい営業スタイルの提案を行っています。

ITXは、全国に510店舗の携帯電話キャリアショップを有し、スマートデバイスや携帯電話の提供を行っています。法人向けの営業部門も首都圏をはじめ、東海、関西、中国、九州に拠点をもち営業活動を行っています。今回は、法人部門の首都圏を皮切りに販売を開始する予定です。

ソフトブレンが持つソリューションとITXが持つ販売網を合わせることで、デバイスと共に付加価値の高い提案ができるようになり、顧客満足度を高め、企業への導入を促進します。

ソフトブレンは、今後もITXとの協業を深め、顧客ニーズに合わせたソリューションの提供を共に行ってまいります。

<参考資料>

■「eセールスマネージャーRemix Cloud」について

URL: <http://www.e-sales.jp/>

ソフトブレンが提供する営業支援システム(SFA/CRM)「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、組織営業力を強化します。業種、業界を問わず、それぞれの企業にあった営業プロセスを設計し、計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながるしくみを作ることが可能です。絶えず変化するマーケットや組織の状況に合わせて柔軟な設定変更ができ、常に最適な営業プロセスを設計することが可能となります。

また、スマートフォンやタブレット端末、携帯電話からのスケジュールや履歴の確認、活動報告を簡単に行うことができ、営業のストレスを軽減し、利便性を向上します。文字入力に頼らない選択方式での入力での情報のデジタル化を実現し、科学的なマネジメントも可能とします。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、2,000社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、最善プロセス定着までお客さまのニーズにあったサービスを提供します。

■「eセールスマネージャーnano」について

URL: <http://www.e-sales-nano.jp/>

「eセールスマネージャーRemix Cloud」の機能を絞った簡易版。スケジュール、顧客、名刺の管理や情報共有などをスマートフォンやパソコンで簡単に行うことができます。小規模な組織での利用を中心にシンプルな機能でリーズナブルなサービスを求められるお客様向けの製品です。

■価格

・「eセールスマネージャーRemix Cloud」

6,000円/1ユーザー/月～(税別) ※オンプレミスは60,000円/1ユーザー～(税別)

・「eセールスマネージャーnano」

500円/1ユーザー/月(税別)

※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。

【ソフトブレン株式会社について】(コード番号 4779 東証第一部)

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

事業内容: 営業課題解決事業

【アイ・ティー・エックス株式会社について】

URL: <http://www.itx-corp.co.jp/>

事業内容: テレコム事業(移動体販売、固定通信回線など)

【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

ソフトブレン株式会社 広報担当 高橋

TEL: 03-6880-2600 FAX: 03-6880-2601 E-Mail: press@softbrain.co.jp