

【無料ホワイトペーパー】「若手社員の営業チームでも、絶対に成果が出る組織の作り方
ソフトブレイン式 業務設計とマネジメント手法」を公開（営業ラボ）



企業競争力向上のための CRM である esm(e セールスマネージャー)を提供するソフトブレイン株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：豊田浩文、以下「ソフトブレイン」）は、自社運営の営業力強化メディア「営業ラボ」において、「若手社員の営業チームでも、絶対に成果が出る組織の作り方 ソフトブレイン式 業務設計とマネジメント手法」と題した無料ホワイトペーパーを公開しました。

■ ホワイトペーパー ダウンロード URL

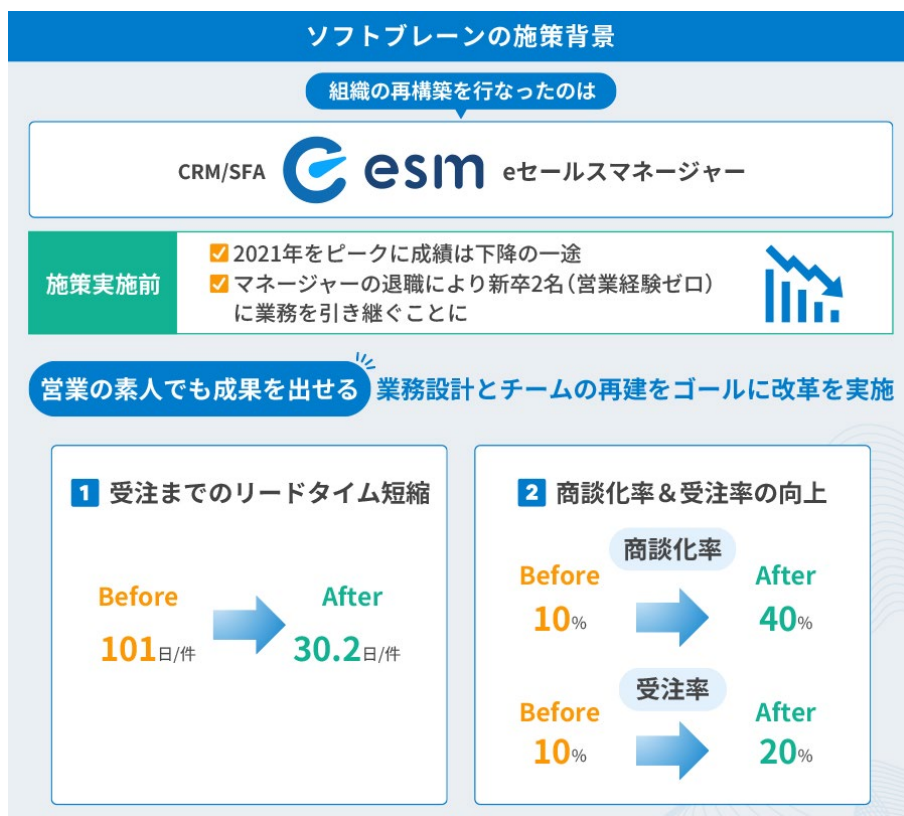
<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/wp31-22409>

■ 公開の背景

人口減少による人員不足・市場縮小がこれから本番を迎えると考え、企業が今すべきことはユーザーを適切にフォローし、自社製品やサービスの価値を伝える営業組織の構築に他なりません。これらの課題を解決するべく、様々なクラウドサービスやツールが生まれていますが、その数に翻弄されてユーザーは適切なツールを選びづらい状況にあります。

しかしながら、営業組織の改善をもたらす本質は「ツールの選定」ではありません。

本資料では、ソフトブレインにおける施策実績をもとに、少数の経験が浅いメンバーでも安定した成果を出せる営業組織を構築するポイントを解説します。



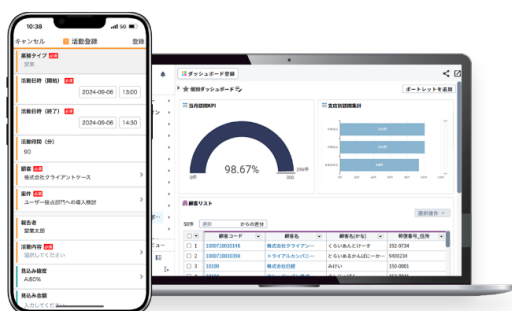
■コンテンツ概要

1. はじめに
2. 営業組織再構築の柱
3. 無駄な業務の廃止
4. 営業活動の最適化
5. まとめ

■ホワイトペーパー ダウンロード URL

<https://www.e-sales.jp/eigyo-labo/wp31-22409>

■ソフトブレイン「esm(e セールスマネージャー)」について



ソフトブレインは、1999 年 8 月に国内初の CRM/SFA を発売以降、マーケティング・セールス・アフターサービス等すべての顧客接点業務を変革へと導くソリューションを、IT とサービスの両面で提供しています。

直近では、AI の力を活用することで、現場担当者の業務負担を軽減する新機能などもリリースしています。

高機能な CRM/SFA「esm(e セールスマネージャー)」を中核に、MA(マーケティングオートメーション)ツールの「esm marketing」、アフターサービス向けマネジメントツール「esm service」の導入実績から得られた

顧客接点プロセスマネジメントの実践的なノウハウを持っています。それらを組み合わせた課題解決ソリューションをご提供し、お客様の生産性の最大化に貢献できる取り組みを続けています。

「esm(e セールスマネージャー)」は、業種、業界、規模を問わず、各企業に合った営業プロセスが設計可能です。営業プロセスの見える化、測る化、改善を通じた「プロセスマネジメント」の実現によって、業務効率化と売上利益向上につながる仕組みを作ります。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、5,500 社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、システムの定着活用までのカスタマーサクセスサービスなどお客さまのニーズにあったサービスを提供し、定着率は 95%※となっています。

製品詳細：<https://www.e-sales.jp>

※ 弊社顧客支援チーム実績より。

以上

■ソフトブレイン株式会社について

会社名：ソフトブレイン株式会社

所在地：東京都中央区銀座 6-18-2 野村不動産銀座ビル 11 階

代表者：代表取締役社長 豊田 浩文

設立：1992 年 6 月 17 日

URL：<https://www.softbrain.co.jp>

本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

 **SOFTBRAIN Co.,Ltd.**

ソフトブレイン株式会社 営業企画部 広報担当 秋元 絢子(あきもとあやこ)

TEL：03-6779-9800 FAX：03-6779-9310

Mail：press@softbrain.co.jp