

5年間で420社以上のコンサルティング実績を持つ

“営業のプロ”が、営業の「今」を語る

～ 2つのセールステックイベントに、アيدマHDのトップセールス水畑 裕貴が登壇 ～

営業支援サービスをメイン事業として展開する株式会社アيدマ・ホールディングス(本社：東京都豊島区、代表取締役：三浦 陽平、以下：当社)は、株式会社コムクス主催のセールステックに特化したオンラインイベント「セールステックサミット with ミーテル」に登壇することをお知らせします。2023年1月10日(火)13:05から株式会社CloudBrain代表取締役 CEO 眞壁 雅彦氏との公式セッション、13:30から「リードの獲得」について営業支援事業責任者である水畑 裕貴が講演します。

さらに、2023年1月19日(木)～20日(金)に行われる営業日本一を決めるオフラインイベント「営業天下一武道会&大名刺交換会」にも参加いたします。



▼イベント登壇の背景

新型コロナウイルス感染症拡大を契機として、企業においてデジタルを活用した業務改善が急速に進んでいる昨今。営業活動においてもオンライン化の加速とともに、営業の手法も日々変化しています。

当社は2008年の創業以来、延べ7,850社を超える企業の営業支援を行っています。創業当時は電話営業の代行から始まり、その後「営業DX」を自社開発、クラウドワークの活用を行い、再現性のある営業の仕組みを構築しました。常に時代の変化を先読みし、企業の営業の内製化にも最適なセールス・プラットフォームへとビジネスモデルを変化させてきました。

当社がこれまでデジタルの力だけでなく、人の力も活用して蓄積してきた膨大なデータと知見を共有するべく、セールステックにフォーカスした本イベントへ登壇するに至りました。

当日は、営業人材不足など事業に課題を抱えている企業に向けて、営業DXツールとクラウドワークを活用した営業の仕組み化から営業戦略の立案まで、社員1人を採用するコストで実行する方法について講演する予定です。

▼登壇者プロフィール

株式会社アイドマ・ホールディングス
セールス・ソリューション事業部 事業責任者 水畑 裕貴

大手通信代理店で事業責任者として年商 100 億円の事業に成長させ、2017 年に当社に参画。BtoB 営業未経験から中小企業を中心とした営業支援事業の責任者として従事する傍ら、個人でもトップセールスとして 6,200 人以上の経営者に会い、計 420 社の支援実績を持つ。社内 MVP など多数受賞。

▼セールステックサミット with ミーテル【オンライン開催】の概要

国内セールステックの現状や今後の国内セールス予想のほか、セールスのノウハウ、セールスの採用・人材育成・組織化の勝ちパターンなど、セールスにかかわるビジネスパーソンが知りたい情報の「今」をお伝えします。

開催日時：2023 年 1 月 10 日（火）～1 月 13 日（金） 各日 13:00～16:00

特設ページ：<https://kyozon.net/lp/salestech-summit/>

▼営業天下一武道会 & 大名刺交換会【リアル開催】の概要

厳選された猛者 12 名が営業のプレゼンバトルを行う「営業天下一武道会」で、当社水畑の「営業のプロの技」を披露いたします。

開催日時：2023 年 1 月 19 日（木）～1 月 20 日（金）

特設ページ：<https://kyozon.net/lp/sales-tournament/>

▼営業支援サービス「Sales Platform」について

当社が培った経験・実績・ノウハウを詰め込んだ営業プラットフォームです。「人のチカラ」と「テクノロジー」で、営業の仕組み化・自動化を実現します。「Sales Platform」を活用することで、あらゆるマーケットに対するアプローチの実施や営業管理、見込み客の育成、オンライン商談の実施が可能になります。

営業支援サービス「Sales Platform」：<https://sales-platform.jp/>

■会社概要

企業名：株式会社アイドマ・ホールディングス
本社所在地：東京都豊島区南池袋 2-25-5 藤久ビル東 5 号館 4F
代表者：代表取締役 三浦 陽平
設立：2008 年 12 月 22 日
事業内容：営業支援事業、業務支援事業、経営支援事業
ホームページ：<https://www.aidma-hd.jp/>

<本件に関するお問い合わせ先>

株式会社アイドマ・ホールディングス
ブランド広報室

E-mail：press@aidma-hd.jp

TEL：03-5985-8290（代表）