

報道関係者各位
プレスリリース

2023年10月12日
株式会社イノベーション

【10/19（木）Webセミナー】

100社以上のご支援と200名以上の人材育成を通して確立した
「インサイドセールスマネジメントの成功法則」
をテーマとしたセミナーを開催

株式会社イノベーション（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：富田直人、東証グロース 証券コード 3970）は、株式会社エムエム総研（本社：東京都新宿区、代表取締役 CEO：萩原 張広）と、100社以上のご支援と200名以上の人材育成を通して確立した「インサイドセールスマネジメントの成功法則」をテーマとしたセミナーを共催で開催します。

最新ツールリリースセミナー

100社以上のご支援と
200名以上の人材育成を通して確立した

インサイドセールス マネジメントの成功法則

無料オンラインセミナー

2023.10.19（木）
14:00-15:00

株式会社イノベーション
バイスプレジデント
大塚 友広氏

株式会社エムエム総研
ビジネストラנסフォーメーション
第2Div.
カスタマーサクセスグループ
第1ユニット長
的野 光佑氏



■こんな方にオススメ！

- ・煩雑な KPI やリスト管理に難航しており SFA を有効活用できていない
- ・メンバーごとの活動状況を可視化できておらずブラックボックス化している
- ・新たにジョインしたメンバーのオンボーディングに膨大な工数がかかっている

～本件に関する報道関係者さまからのお問い合わせ先～
株式会社イノベーション 広報担当：山宮 大澤

TEL : 03-5766-3800 FAX : 03-5766-3835 Mail : pr@innovation.co.jp

■セミナー概要

デジタル時代の効率的な営業手法として、新たにインサイドセールスに取り組む企業が増え続けています。しかしながら、一般的なCRM/SFAはインサイドセールスの存在を前提としたものではないため、

- ・インサイドセールスに必要な不可欠なKPIの可視化ができていない
- ・Excel、スプレッドシートなどアナログな管理に依存している
- ・アプローチリストの管理ができていない
- ・個々の活動状況がブラックボックス化している

といったインサイドセールス活動、チーム固有の問題が山積しています。

本ウェビナーでは、インサイドセールスに知見の深いエムエム総研とSales Techに知見の深いイノベーションが、タッグを組んで、インサイドマネジメントツール「Sales Lake」を開発した背景と、そこに潜む課題やその成功法則についてお伝えいたします。

▼セミナーの詳細はこちら

https://salesrenovation.jp/20231019_i

■概要

日時 : 2023年10月19日(木) 14:00~15:00

参加費 : 無料

形式 : ウェビナー(オンラインセミナー)

■予定しているプログラム

- ① ISに知見の深いエムエム総研 × Sales Techに知見の深いイノベーションがタッグを組んでインサイドマネジメントツール「Sales Lake」を開発した背景や市場における課題
 - ・インサイドセールスに取り組む企業の増加による採用難
 - ・未経験者の活用や配置転換の促進に伴う各種課題(育成コスト、見極めリスク、定着率、伸びしろなど)
 - ・解決すべき根本的な課題は「行動管理を適切にできていないこと」
- ② インサイドセールスの行動管理における成功法則
- ③ 成功法則の実現を強かに推進する「Sales Lake」の機能紹介
- ④ 「Sales Lake」の開発ロードマップについて

～本件に関する報道関係者さまからのお問い合わせ先～
株式会社イノベーション 広報担当: 山宮 大澤
TEL: 03-5766-3800 FAX: 03-5766-3835 Mail: pr@innovation.co.jp

■登壇者

株式会社イノベーション
バイスプレジデント
大塚 友広



2005年株式会社イノベーション入社、その後起業しバイアウトを経験。2013年群馬県富岡製糸場世界遺産プロジェクト観光マネージャーに着任。プロジェクト終了後 izuru 株式会社を設立、代表取締役就任。
Marketing-Robotics 株式会社取締役 COO、株式会社ラフル執行役員、2021年株式会社 Innovation X Solutions 代表取締役社長就任、2022年株式会社イノベーションのバイスプレジデントを歴任

株式会社エムエム総研
ビジネストラנסフォーメーション第2Div.
カスタマーサクセスグループ 第1ユニット長
的野 光佑



2021年株式会社エムエム総研入社。デジタルセールス導入を成功へと導く包括的ソリューション「Sales Renovation」のインサイドセールス、オンラインセールスを経験した後、現在はその経験を活かして、カスタマーサクセスチームでメンバーマネジメント及びクライアントの成功支援に従事。インサイドセールスのマネジメントをサポートする最新 SaaS「Sales Lake」のプロジェクトマネージャーも兼任。

▼セミナーの詳細はこちら

https://salesrenovation.jp/20231019_i

皆さまのご参加をお待ちしております。

～本件に関する報道関係者さまからのお問い合わせ先～
株式会社イノベーション 広報担当：山宮 大澤
TEL : 03-5766-3800 FAX : 03-5766-3835 Mail : pr@innovation.co.jp

■ 『Sales Lake』とは



『Sales Lake』は複雑な設定を要することなくかつ既存のSFAを活かしながらも、インサイドセールス固有の重要指標の管理、可視化を実現することでメンバーのセルフマネジメントや管理者の運用管理を支援し、早期戦力化やパフォーマンスの最大化を強力に後押しするツールです。

■ 株式会社イノベーションについて

所在地 : 東京都渋谷区渋谷 3-10-13 TOKYU REIT 渋谷 R ビル 3F
設立 : 2000年12月14日
代表取締役社長 : 富田直人
URL : <https://www.innovation.co.jp/>

■ 株式会社エムエム総研について

所在地 : 東京都新宿区新宿 6-27-56 新宿スクエア 5F
設立 : 1989年3月13日
代表取締役社長 : 萩原張広
URL : <https://www.mmsouken.co.jp/>

～本件に関する報道関係者さまからのお問い合わせ先～
株式会社イノベーション 広報担当：山宮 大澤
TEL：03-5766-3800 FAX：03-5766-3835 Mail：pr@innovation.co.jp