

報道関係者各位

SALES ROBOTICS 株式会社
代表取締役社長 内山 雄輝**SALES ROBOTICS 『TECH+』に寄稿**～今すぐ始めたいデータ主導の営業組織改革“インサイドセールスの本質”を改めて問う～

インサイドセールスコンサルティングサービス『SALES BASE』を提供する SALES ROBOTICS 株式会社（本社：東京都中央区 代表取締役社長 内山 雄輝 以下「当社」）は、インサイドセールス業務の導入・定着を目指す企業向けに、“インサイドセールスで成功するための秘訣”をご紹介します。

**1. 本ナレッジを公開する背景**

法人営業の分野にもデジタル技術を使った業務変革の波が押し寄せています。法人営業分野で利用されるデジタル技術には、CRMやSFA、RPAなどがありますが、昨今の新型コロナウイルス感染症が拡大した影響を受けて訪問営業が制限されたこともあり、特に電話やメール、WEB会議ツールなどを活用した非対面の営業活動方式であるインサイドセールスに対する注目が高まっています。

とはいえ実際にインサイドセールスの専任組織を作り、CRMやSFAといったツールを導入してみたものの、期待していた成果が得られていないという企業も少なくありません。今回、インサイドセールスのアウトソーシングサービスを多くの企業に提供してまいりました当社代表内山が“インサイドセールスで成功するための秘訣”についてご紹介いたしました。

詳細はこちらをご覧ください。

URL <https://news.mynavi.jp/kikaku/20210518-1888030/>

2. SALES ROBOTICS 株式会社について

営業のワークスタイルをクリエイトするセールス・テック・ベンチャーとして、「営業をもっとスマートに！」をスローガンに、テクノロジーとコールセンターを融合したクラウド型インサイドセールス支援サービス『SALES BASE』を開発・提供しています。営業現場の生産性の向上や働き方改革をトータルで支援するビジネスサポートカンパニーです。

【本件に関する報道関係者のお問合せ先】

SALES ROBOTICS 株式会社

経営企画室長 伊藤純代

電話番号： 050-5893-9191

電子メール：pr@salesrobotics.co.jp