

第3回 Japan IT Week 関西 無料セミナー

クラウドSFA / 名刺CRMを 使って売上を伸ばし 上場しました。

ナレッジスイート株式会社 代表取締役社長 **稲葉 雄一**



あなたは、売上げを伸ばすために必要な営業努力とは何だと思いませんか？「とにかく営業担当者の受注率を上げなければならぬ」とお考えの方も多いのではないのでしょうか。テクノロジーによって見えてくる現実…そして優秀な営業担当者のプロセスと実績…。SFA / CRM を通じて中小企業が実現できる売上げアップ施策をご説明します。弊社が提供する総合ビジネスアプリケーション『Knowledge Suite』を使って、どのように売上げを伸ばすか…その活用術にもご注目ください。



講師
略歴

株式会社電通ワンダーマン、株式会社電通テック、株式会社電通でのインタラクティブコミュニケーション領域、クロスプロモーション領域での多くのクライアント業務を担当。電通社内の統合プロモーション領域におけるプランニング MVP を多数受賞。

2006年に世界に通用するインタラクティブプロモーションインフラ実現の為に、ナレッジスイート株式会社を設立。代表取締役役に就任。

2019

1/24 (Thu)

講演：13:30 ~ 14:30

会場：インテックス大阪
4号館セミナー会場
Japan IT Week 関西
第3回 関西クラウドコンピューティング EXPO

参加費：無料

定員：50名

主催：リード エグジビション ジャパン株式会社



<https://ksj.co.jp/>