

2022年2月7日

ブリッジインターナショナル株式会社

2/25(金)～期間限定配信

「営業現場が活かしたDX導入の3原則」

【シンフォニーマーケティング×ブリッジグループ共催】

ブリッジインターナショナル株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役社長：吉田融正、以下「ブリッジ」）は、シンフォニーマーケティング株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役：庭山一郎、以下「シンフォニーマーケティング」）と共催で開催するウェビナー動画を、2月25日（金）より期間限定で配信します。

シンフォニーマーケティングは1990年の設立以来、BtoBに特化したマーケティングによる顧客企業の『売れる仕組み』構築に向けたコンサルティングサービス、アウトソーシングサービスを提供しています。また昨今ではBtoBマーケティングの推進・実行に必要な社内人材育成のための研修サービスの提供を開始し、企業のマーケティングナレッジの向上を支援しています。

今回ブリッジは、昨今企業内で進むDX（デジタルトランスフォーメーション）推進には、インサイドセールスを含む営業部門の活動と、デジタルを活用したリードジェネレーション、リードナーチャリング活動を連携することが必要と考え、両社による動画配信を企画いたしました。

【URL】 https://bridge-g.com/seminar/20220225_symphonymarketing_cliexito_bi/

こんな方々におすすめのWebコンテンツです。

- ・営業現場の効率化するためのDX導入のポイントを理解したい
- ・DXを活用した営業組織への見直しを進める人材育成のコツを学びたい
- ・営業部門がDXを導入するメリット、手法、成功のキーポイントを知りたい
- ・営業部門・製品部門にマーケティング活動の重要性を浸透させたい
- ・DXを活用して営業部門とマーケティング部門の壁を克服したい



無料ウェビナー

営業現場が活かしたDX導入の3原則

【期間限定公開】2022/2/25(金) 12:00 配信スタート

シンフォニーマーケティング株式会社
庭山 一郎

cliXito 株式会社
辻 博允

シンフォニーマーケティング株式会社
大島 佑二郎

ブリッジインターナショナル株式会社
今野 恵子

■コンテンツプログラム

売上に貢献するDX活用を営業現場に導入するためには、「Strategy（戦略）」「Structure（組織力）」「System（インフラ）」の所謂“3S”を準備する必要があります。

また、変化の激しい市場環境に対峙するためには、営業部門・マーケティング部門・ものづくり部門が、連携して市場（顧客）を理解するための、マーケティングナレッジを共有することが求められます。

今回の動画では、この“3S”と“マーケティングナレッジの獲得”をキーワードにして、営業現場が活きるDX導入のためのポイントを、各社からご紹介します。

セクション	テーマ	スピーカー
オープニング	営業現場が活性化したDX導入の3原則	シンフォニーマーケティング株式会社 代表取締役 庭山一郎
Section1 ～Strategy～	変化の時代。継続的な実行力を保つため に営業戦略策定時に持つべき視点(仮称)	ClieXito株式会社 コンサルティングマネージャー 辻博允
Section2 ～Structure～	「組織」から考えるDX導入～DX推進に成 功した組織が取り組んだこととは～	シンフォニーマーケティング株式会社 デマンドセンター 執行役員 大島佑二郎
Section3 ～System～	データ主導の意思決定 AI活用の障壁と 解決のヒント	ブリッジインターナショナル株式会社 システムソリューション統括本部 サービス企画開発本部長 今野恵子

■開催概要

- タイトル : 営業現場が活きたDX導入の3原則
配信日時 : 2022年2月25日（金）～
開催方法 : EventHubでのオンライン配信
お申込み方法 : 下記の申込フォームからお申込みください
https://bridge-g.com/seminar/20220225_symphonymarketing_cliexito_bi/
共催 : シンフォニーマーケティング株式会社
ブリッジインターナショナル株式会社、ClieXito株式会社
視聴費用 : 無料

【シンフォニーマーケティング株式会社 会社概要】

- 社名 : シンフォニーマーケティング株式会社
<https://www.symphony-marketing.co.jp>
設立 : 1990年9月
本社 : 東京都千代田区神田鍛冶町3-3 神田大木ビル4F
資本金 : 120,000千円
代表者 : 代表取締役 庭山一郎
事業内容 : BtoB専門のマーケティング及び営業のアウトソーシング事業、BtoBマーケティング教育研修事業

【ブリッジインターナショナル株式会社 会社概要】

社名 : ブリッジインターナショナル株式会社
<https://bridge-g.com/>
設立 : 2002年1月
本社 : 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階
資本金 : 543百万円
代表者 : 代表取締役社長 吉田融正
事業内容 : ・インサイドセールス事業
アウトソーシングサービス
コンサルティングサービス
システムソリューションサービス
・研修事業

【ClieXito株式会社 会社概要】

社名 : ClieXito株式会社
<https://cliexito.com/>
設立 : 2020年4月
所在地 : 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階
資本金 : 3,000万円
代表者 : 代表取締役社長 北村寿雄
事業内容 :

- ・CRM/DX/CX/マーケティング・営業戦略の立案、ロードマップ、実行プランの策定
および遂行までのコンサルティングおよび伴走支援
- ・CRM活動のデータからリアルタイムに判断を促す情報を導く、分析テクノロジーや
システムの導入支援
- ・インサイドセールスやマーケティングオートメーションの導入コンサルティング

【報道関係のお問い合わせ先】

ブリッジインターナショナル株式会社
営業本部 マーケティング&コミュニケーション
〒154-0004 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階
TEL : 03-5787-3080 E-mail:mktg@bridge-g.com