

【営業の仕組みづくりの最新事例】

新規顧客開拓を経費で実施！

- 講演者 : (株) アイドマ・ホールディングス
西日本統括マネージャー 塩釜 健太 氏
- 講演日 : 7/12 (火) 15:00~16:30
- 講演方式 : WEB形式
- 参加費 : 無料
- 申込期限 : 7/8 (金)
- 申込方法 :
 - ① [本申込リンク](https://forms.office.com/r/VG4eGsBPnr)から入力
 - ② 次ページ申込書をFAX



申込フォーム

時間	発表題目	講演者
15:00~15:05	開講挨拶	HITS
15:05~16:05	営業の仕組みづくりの最新事例	塩釜 健太氏
16:05~16:30	HITS非対面型営業ハンズオン支援	HITS

既存顧客だけでは
不安!?

人材が取れないから、営
業出来ない。

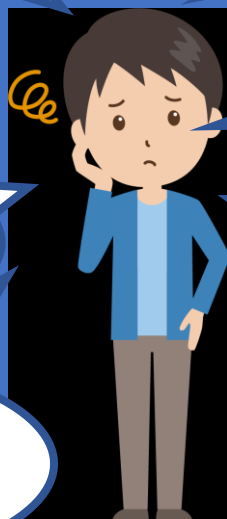
変わりゆく市場。拡販
の**相談相手**が欲しい!!

MA・SFAなど色々
あるけど、試しに
やってみたい。

自社の強みは?どのよう
な切り口でアプローチ?

自社に興味のある企業
を全国で見つきたい。

ワーク顧客リ
ストが欲しい



営業の仕組みづくりの最新事例を、東証Gに上場され、日々成長をしている **(株) アイドマ・ホールディングス** 様に講演をお願いしました。是非、御聴講ください。

講演者プロフィール



塩釜 健太 Shiogama Kenta

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
大阪支社 リーダー兼
西日本 営業統括マネージャー

[略歴]

- スタイルム株式会社 入社
 - ・アパレル業界で最大の繊維商社で4年半、営業としてのスキルを磨く。
 - ・海外事業部、国内販売部を歴任し、個人予算は入社以来毎月連続達成。
 - ・今まで300社以上のアパレル各社（国内外問わず）に対して生地を提案、日本だけでなく世界のファッションマーケットの拡大に貢献する。
- 株式会社アイドマ・ホールディングスに入社、大阪支社へ配属
 - ・入社1ヶ月でクォーターの最優秀マーケティング賞を受賞。
 - ・入社4か月で会社史上最速で統括マネージャーに昇進。
 - ・年間500社の経営者の方々と商談し、経営課題解決に努める。
 - ・これまでのコンサル経験は、前職のアパレル業だけではなく、雑貨、食品、金属加工、プラスチック、人材、化粧品、研修、新商材の拡販など累計200社を超える（上記一部抜粋）

[ミッション]

- 前職での経験を活かし、中小企業における採用難や売上の拡大を支援する。
=「全ての経営者の経営課題を解決する」

【営業の仕組みづくりの最新事例】セミナー7月12日（火）

15:00～ に申し込みます。

申込期限 7/8（金）

会社名	
申込者	
mail	
電話番号	

質問等ありましたら、下記 担当迄お連絡ください。
担当 南、村上 電話番号 0294-25-6121
Mail : minami@hits.or.jp