

# 営業の働き方改革を 地方人材活用で実現

—上場に至るまでの歩み—

聴講  
無料

従来の属人的な営業モデルからインサイドセールスと訪問型営業とがそれぞれが得意なプロセスを分担して担当し、営業効率を高め1+1を3にするような営業モデルを確立し上場に至ったブリッジインターナショナル。  
その地方人材活用の考え方と上場までのプロセスをお伝えします。

## 講師



ブリッジインターナショナル株式会社 代表取締役社長  
**吉田 融正氏**

### <講師プロフィール>

1958年東京都生まれ。東京理科大学を卒業後、日本アイ・ビー・エム株式会社入社。一貫して営業畑を歩み、1994年米IBM出向も経験。1997年日本シーベル株式会社(現 日本オラクルインフォメーションシステム合同会社)の設立に参画。

2002年ブリッジインターナショナル株式会社を設立。代表取締役社長に就任。以来、「インサイドセールス」による、属人的な法人営業の問題を解決するサービスを提供。

2007年には、愛媛県松山市単独では初の誘致企業として松山事業所を開設。現在は150名の正社員が勤務する。

## 日時

平成31年**2月28日(木)**13:30~15:30 (開場 13:15~)

## 会場

テクノプラザ愛媛 テクノホール

## 対象

県内の中小企業経営者、企業役員、幹部  
個人事業主、新規創業予定者

## 定員

80名(先着順)

## 主催

愛媛県よろず支援拠点  
(公益財団法人えひめ産業振興財団)  
松山市久米窪田町337-1 テクノプラザ愛媛内

## 後援

松山市 伊予銀行 愛媛銀行 愛媛信用金庫



お申込み・お問合せは裏面へ

営業の働き方改革を地方人材活用で実現  
—上場に至るまでの歩み—

セミナー申込票

お手数ですが、下記申込票に必要事項をご記入のうえ、  
**2月22日(金)まで**にFAXまたはメールにてお申込みください。

事業所名	※起業前の方はこちらに○を付けてください→( )	
業種	差し支えなければ具体的な業務内容をご記入ください 業( )	
所在地		
TEL/FAX	TEL	FAX
メールアドレス		
受講者名 (受講される方全員のお名前をご記入ください)		

愛媛県よろず支援拠点 担当: 鶴籠(うごもり)

FAX: 089-960-1105 TEL: 089-960-1131

E-mail: yorozu@ehime-iinet.or.jp

☆その他のセミナー情報等はこちら☆  
ホームページ: yorozu-ehime.com