

仕事満足度低く
営業職はノルマへの
プレッシャーや顧客との
関係構築の煩雑さ、
比較的長い残業時間などから、就きたくない職種の一つといわれている。実際、営業従事者の仕事への満足度も低いとされている。国内の生産年齢人口は大きく減少し、これに伴い営業職も将来的に減少する見通しだ。加えて、ワークライフバランス、SFA (Sales Force Automation) なども先行して普及し、革していく「セールス テック」の近況について整理したい。

SMB C 日興証券
セールステックの領域
CRM (Customer Relationship Management)
SFA (Sales Force Automation)

野田 宣幸

されているが、主に営業管理者を対象としたものである。

セールステックの担当者が対象としているが、主に営業管理者を対象としたものである。

セールステックの足元のトレンドとして、セールステックは主な対象

AI活用 営業生産性向上

SFAは営業支援システムで、売り上げ予測やスケジュール管理をスケジュール管理を実現する。これが先行して普及し、顧客関係管理のことで、顧客情報を一元管理し、顧客との関係構築・維持・改善なし、効率化を図つて、くことは非常に重要である。今回は、営業をテクノロジーの力で変革していく「セールステック」の近況について整理したい。

SFAは営業支援システムで、売り上げ予測やスケジュール管理をスケジュール管理を実現する。これが先行して普及し、顧客関係管理のことで、顧客情報を一元管理し、顧客との関係構築・維持・改善なし、効率化を図つて、くことは非常に重要である。今回は、営業をテクノロジーの力で変革していく「セールステック」の近況について整理したい。

SFAは営業支援システムで、売り上げ予測やスケジュール管理をスケジュール管理を実現する。これが先行して普及し、顧客関係管理のことで、顧客情報を一元管理し、顧客との関係構築・維持・改善なし、効率化を図つて、くことは非常に重要である。今回は、営業をテクノロジーの力で変革していく「セールステック」の近況について整理したい。

SFAは営業支援システムで、売り上げ予測やスケジュール管理をスケジュール管理を実現する。これが先行して普及し、顧客関係管理のことで、顧客情報を一元管理し、顧客との関係構築・維持・改善なし、効率化を図つて、くことは非常に重要である。今回は、営業をテクノロジーの力で変革していく「セールステック」の近況について整理したい。

無断転載・複写禁止