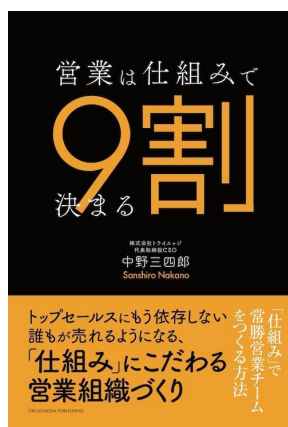


PRESS RELEASE

報道関係者各位

2021年2月1日(月)
株式会社トライエッジ

『営業は仕組みで9割が決まる』2月1日電子書籍販売開始！
コロナ禍で307%の自社売上アップを達成した著者が
「仕組み」で常勝営業チームをつくるメソッドをご紹介します



株式会社トライエッジ（本社：東京都中央区、以下トライエッジ）は、2021年2月1日（月）クロスメディア・パブリッシング社より『営業は仕組みで9割が決まる—「仕組み」で常勝営業チームをつくる方法』を電子版にて販売開始することを発表いたします。

本書では、営業の仕組み化を成功させるためのコツや継続するためのポイント、失敗しがちなケースなど筆者自身の体験をもとに紹介。SFA/CRMツールの導入を前提に、準備、ルール設定、実行の3ステップで営業組織に取り入れられる実践的な内容に踏み込み、営業を仕組み化することの重要性や、実際に営業を仕組み化するためのメソッドを紹介しています。

【著者プロフィール】

株式会社トライエッジ 代表取締役CEO 中野三四郎（なかのさんしろう）

BtoBセールス構築請負人。

人材派遣会社に新卒入社後、一貫してマーケティングに従事。チームで営業戦略の立案、CRMシステムの運用支援、顧客分析などを行う。その後、M&Aコンサルファームやメーカーでの営業企画などを経て、トライエッジを設立。大手IT企業、人材ビジネス企業など100社以上のセールス支援・マーケティング支援を行う。

現在はトライエッジにてSFA/CRM構築やDX支援を展開、コロナ禍において自社の売上307%アップを達成した営業支援メソッドなどをテーマにセミナー登壇も行っている。

【書籍概要】

タイトル：「営業は仕組みで9割が決まる—「仕組み」で常勝営業チームをつくる方法」

配信開始日：2021年2月1日 著者：中野三四郎

発行社：クロスメディア・パブリッシング ISBN-10：4295405132 ISBN-13：978-4295405139

価格：税抜1,480円（税込1,628円）（電子版）

購入先：<https://www.amazon.co.jp/dp/4295405132/>

問い合わせ先：info@triedge.co.jp（担当：夏梅）

公式サイト：<https://triedge.co.jp>

サービスサイト：<https://www.crm-agent.biz/>