

報道関係者各位
プレスリリース



2021/09/15
株式会社トライエッジ

リードマネジメントに特化したセールス・マーケティング支援を行う トライエッジが統合型CRMプラットフォーム「HubSpot」の ソリューションパートナーとして導入・活用支援サービスを提供開始

リードマネジメントに特化したセールス・マーケティング支援を行う株式会社トライエッジ(本社:東京都中央区 代表取締役CEO 中野 三四郎 以下トライエッジ)は、HubSpot, Inc.(本社:米国マサチューセッツ州ボストン、CEO ヤミニ・ランガン、以下HubSpot)と販売パートナー契約を締結し、「HubSpot」のソリューションパートナーとして導入・活用支援サービスの提供を新たに開始いたします。



HubSpot Japanとの販売パートナー締結の背景

日本ではこれまでフィールドセールスが営業活動の中心でしたが、昨年よりコロナ禍においてこれまでのセールス・マーケティング手法が通用なくなり、リモートでの営業活動やオンラインマーケティングへの移行を迫られる企業が多くなりました。しかし、それらを解決するクラウドツールの導入を試みたものの、ノウハウを持たない企業は苦戦を強いられています。

このような状況を踏まえ、セールス・マーケティング領域で特にリードマネジメントに特化したCRM/MA(マーケティングオートメーション)の導入・運用支援を行っているトライエッジは、より幅広い企業のニーズに応えるべく、マーケティングから営業、コンテンツ管理、カスタマーサービス、オペレーションに至るまで、さまざまな業務を支援できる一気通貫したソリューションを提供する「HubSpot」と販売パートナー契約を締結し、「HubSpot」のソリューションパートナーとして導入・活用支援サービスの提供を新たに開始する運びとなりました。

本契約の締結で、より多くの企業に最適なセールス・マーケティング支援の提供が可能になります。トライエッジは、今後も、リードマネジメントを軸にした企業の顧客獲得・売上アップ支援に尽力していきます。

HubSpotについて

HubSpotは、「使いやすさ」と「高度な機能」を両立させた製品とサービスで企業の成長を支援するクラウド型のCRM(顧客関係管理)プラットフォームです。HubSpotのCRMプラットフォームにはマーケティング、営業、カスタマーサービス、オペレーション、ウェブサイト管理などの製品が含まれており、顧客を惹きつけ、信頼関係を築き、顧客満足度を高めることで自社も成長していく「インバウンド」の思想の実践を支援します。企業の各成長フェーズのニーズに合わせて柔軟に拡張することが可能で、現在世界120カ国以上で約121,000社に導入されています。

URL: <https://www.hubspot.jp/>

HubSpot Japan株式会社について

組織名: HubSpot Japan株式会社

共同事業責任者 伊佐 裕也(シニア マーケティングディレクター)、伊田 聡輔(セールスディレクター)

所在地: 東京都千代田区大手町2-2-1 新大手町ビルディング9F

概要: 「Help millions of organizations grow better」をミッションとして掲げ、クラウド型CRMプラットフォームを提供。2006年の米国本社創業以来、相手側から価値を受け取る前に価値を提供していく「インバウンド」の思想を提唱。思想を実践に落としこむためCRM(顧客関係管理ツール)を軸にマーケティング、営業、カスタマーサービス、オペレーション、ウェブサイト管理支援のソフトウェアとサービスを開発・展開。

URL: <https://www.hubspot.jp/>

株式会社トライエッジについて

企業名: 株式会社トライエッジ

代表取締役CEO: 中野 三四郎

所在地: 東京都中央区新川2-8-8 SNT八丁堀ビル 7階

概要: リードマネジメントに特化したセールス・マーケティング支援の専門家として、SFA/CRMやMA(マーケティングオートメーション)の導入・運用支援、売上を高めるためのマーケティング戦略や仕組み作り、集客方法を提供。

コーポレートサイト: <https://triedge.co.jp/>

サービスサイト: <https://www.crm-agent.biz/>

本件に関するお問い合わせ

企業名: 株式会社トライエッジ

担当者名: 夏梅 有希

TEL: 03-6278-7097

E-Mail: info@triedge.co.jp