

報道関係者各位
プレスリリース



2022/04/18
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 ゴールドパートナーに認定

BtoBの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 Japan株式会社(日本法人所在地:東京都千代田区、代表:カンントリーマネージャー 廣田 達樹、以下「HubSpot」)が提供するCRM(顧客関係管理)プラットフォーム「HubSpot」のゴールドパートナーに認定されました。



HubSpot Solution Partnersプログラムでは、「HubSpot」の販売実績とお客様へのHubSpot運用実績を組み合わせた評価で「ティア」が決定します。

トライエッジは2021年9月にHubSpot Solutions Partnerプログラムの認定パートナーとなり、既存事業であるセールス・マーケティング支援に加え、HubSpotの導入支援や効果的にツールを活用するための運用支援などのサービスを提供してきました。サービス開始より多くのお客様からご好評をいただき、7ヶ月目となる2022年4月に、ゴールドパートナーの認定を受けました。

トライエッジは、今後も、企業の顧客獲得および売上を最大化させるパートナーとなるべく、サービスの品質向上に尽力していきます。

ゴールドパートナー認定について、HubSpot Japan株式会社 Channel Account Manager 穂苅智哉氏からは以下のコメントをいただいています。

「このたび株式会社トライエッジがGold Solutions Partnerに認定されたことを心から嬉しく思います。HubSpotの事業にとって、Solutions Partnerはお客様の多様な課題をともに解決し、成長を支援していく重要なパートナーです。トライエッジ社は、HubSpotの導入だけでなく、HubSpotを活用したBtoB領域におけるセールス・マーケティング支援、特にリードマネジメントに強みがあり、今後もその高い専門性

やご支援の経験を活かし、HubSpotのエコシステムを当社とともに一層強化して下さることを期待いたします。」

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)プラットフォームを提供しています。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135,000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

会社名: HubSpot Japan株式会社

代表者: 廣田 達樹(カントリーマネージャー)

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

本社: HubSpot, Inc. (米国マサチューセッツ州ケンブリッジ)

ニューヨーク証券取引所上場(ティッカー: HUBS)

代表者 ヤミニ・ランガン(CEO)

事業内容: CRMプラットフォームの開発、販売、および関連サービスの提供

Webサイト: <https://www.hubspot.jp/company-information>

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

事業内容: 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