

こんにちは。

株式会社アイランド・ブレインです。

将棋の藤井聰太四段がデビュー戦以降の連勝記録を 29 勝に伸ばしました。
これで将棋界の歴代連勝記録を
30 年ぶりに更新したことになります

連勝記録の更新も驚きですが
藤井四段は14歳でデビューした
歴代最年少のプロ棋士でありながら
デビュー戦から連勝記録を更新していることに
驚きを感じてしまいます。

将棋界だけではないですが
若い世代の方々が活躍されている姿を
最近目にする機会が多いです。

どの分野でも長い歴史を通じて
洗練されながら受け継がれていくことで
より完成度の高いものとして次世代に承継されていく

本当にすごいことだと思います。

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をしておりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが下記アドレスまでご連絡下さい。
配信停止はこちらまで → mail@islandbrain.com

◆◇ 新規開拓物語 VOL.455 ◇◆

■当事者の意識が低い！？

今日からはあるソフトウェア開発業の営業部長の
新規開拓物語です。

↓ 営業部長の仕事と役割とは？

管理者としての仕事内容を記載した「営業の教科書」はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

この会社は社員数が全部で17名。

その中に営業担当として営業部長と担当者3人がいます。
同業からの下請け案件を請けることも多かったのですが
近年は会社の方針もあり直接エンド企業を開拓することに
営業部として注力しています。

今期の目標は絶対に皆で達成するぞ！

各自出来ることを最大限の取り組むように！

彼は声高らかに営業部のメンバーを鼓舞しています。

実はこの会社は前期の目標数字が未達成だったため
今期の営業目標達成についてかなり力を入れているのです。

今まま同じことを続けていても結果は変わらない…
なにか改善出来るものはないか？

彼は営業部の目標達成についてどうすれば
実現出来るかを常に考えています。

ある日、彼は会議で営業担当者3人を集めて
どのようなことをすれば今期の目標達成が出来るか
意見を出してもらう事にしました。

↓ 営業マネージャーの仕事と役割とは？

管理者としての仕事内容を記載した「営業の教科書」はこちら↓
<http://www.islandbrain.co.jp/blog/role-of-sales-manager/>

(次週へ続く…)



営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。

株式会社アイランド・ブレイン

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8329(大阪)



このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの

メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。

お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は

お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。

配信停止はちらまで → mail@islandbrain.com

【発行元 お問い合わせ先】

株式会社アイランド・ブレイン

〒460-0003 名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル3F

〒103-0027 東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋KNビル 4F

〒530-0001 大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第4ビル 10F

MAIL info@islandbrain.co.jp

URL <http://www.islandbrain.co.jp>

TEL 052-950-2320(名古屋)

03-5201-3757(東京)

06-6131-8334(大阪)
