

こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

将棋の藤井聡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。

将棋界だけではなく
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。

今の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。

配信停止はこちらまで → 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)
