

# 働きやすい環境づくりが売上向上につながる!

～営業のスタイル変革とエンゲージメント強化～

## プログラム

※講演内容は予告なく変更になる場合がございます。

14:00～

受付開始

14:30

～15:00

30分間

### 営業スタイル変革の必要性

～SMAC Technology を活用した営業変革の在り方

世界的に人材不足が叫ばれるなか、特に営業職やエンジニア職は世界的にも人材不足が顕著となっている職種である。その一方で、営業職には、個人情報保護強化、タイムリーな情報提供、消費者個々のニーズに合わせた商品提案など、これまで以上に高度な対応が求められるようになってきた。

本セッションでは、営業員を取り巻く環境の変化と採用・リテンションへの影響、営業員の生産性を向上させる取り組みについて、SMAC (Social, Mobile, Analytics, Cloud) Technologyの活用事例も踏まえて解説する。

**デロイト トーマツ コンサルティング合同会社** 執行役員 パートナー 鷗澤 慎一郎 氏

**プロフィール** 外資系企業や日系グローバル企業に対する大規模・複雑・グローバルな局面でのコンサルティングに多数従事。クラウド、ソーシャルメディア、人事ビッグデータを組織・人事の世界に応用し、生産性向上や職場環境の改善を行うことに注力している。HR Transformationサービス(人事組織戦略・業務プロセス改革・グローバル人事システム導入)の日本責任者



**デロイト トーマツ コンサルティング合同会社** マネージャー 田中 公康 氏

**プロフィール** デジタルテクノロジーを活用した新しい組織・人事ソリューションの開発に従事。直近では『デジタル人事』領域の推進リーダーとして、ワークスタイル変革以外にもクラウド、ソーシャルメディア、ビッグデータを組織・人事の世界に応用し、生産性向上や職場環境の改善を積極的に推進している。



基調講演

15:00

～15:45

45分間

### “モバイルワーク推進”でエンゲージメントは高まるのか?

～salesforceが実践する次世代リテンションストラテジーとは

17年連続で30%の成長を誇るsalesforce。これだけの成長を支える従業員の品質とモチベーションの維持には「ITのチカラ」×「エンゲージメント」の強力な仕組みが威力を発揮している。営業の立場から考える、真に“働きやすい環境”とはどのようなものなのか。自社を事例とした、モバイルワークとそれを支えるソーシャルと社内サポートの仕組み、また営業人材の採用・教育・評価・エンゲージメントについての取り組みについて、パネルディスカッション形式でご紹介します。

**パネリスト** 株式会社セールスフォース・ドットコム

執行役員 人事本部長 石井 早苗

執行役員 コマーシャル営業部 地域創生グループ 本部長 安田 大佑

セールスイネーブルメント(営業組織人材開発部) シニアマネージャー 千葉 修司

プロダクティビティ・グループ リーダー 茂野 明彦

**ファシリテーター** デロイト トーマツ コンサルティング合同会社 執行役員 パートナー 鷗澤 慎一郎 氏

salesforce

パネル

ディスカッション

15:45～16:00

ご休憩(コーヒープレイク)

16:00

～16:40

40分間

### 従業員の働きがい・成長と生産性向上の両立を目指して(仮)

～サトーホールディングスにおけるワークスタイル変革

- サトーにみる働き方改革
- 働きがい・成長と生産性向上の両立
- 今後の課題と展望

**サトーホールディングス株式会社** 最高人財責任者(CHRO) 江上 茂樹 氏

特別講演

16:40～17:20

お名刺交換会&ご相談カウンター