



海外企業向け 営業 & 技術サポートサービス

Inada Sales Partnersのミッション

- 新規顧客開拓・新規チャネル開拓・新製品の市場投入などの“新”に関わる全てのビジネスプロセスの効率化とパフォーマンス向上に貢献します。
- ワールドワイドのITビジネスベンチャーの日本に於ける成功に貢献します。
- 独自のハイタッチセールスとインサイドセールスを駆使し、真心込めて最高のパフォーマンスを、リーズナブルな価格で提供し、お客さまの成功に貢献します。

ご提供サービスの特徴と手法

- 1, 経験豊富なハイテクバイリンガル人材

シスコシステムズをはじめ、外資系や日本企業での業務経験豊富な営業マンとエンジニアのリソースを投入。英語による円滑なコミュニケーションが可能。

- 2, ハイタッチセールス

エンドユーザ開拓手法の一つ。代理店任せにするのではなく、メーカーが直接エンドユーザに提案活動を実施。市場動向を直接把握し、マーケティングに反映。代理店への販促手段にも活用。

- 3, インサイドセールス

単純なテレマではなく、商品知識と営業経験豊富なシニアのベテラン営業マンによる、電話のアウトバウンドコールでの見込み客開拓手法。

弊社サービス応用例



世界のハイテク市場の巨大マーケットである日本に進出したいが、費用面で踏み切れない

日本に代理店はできたが、思うように伸びていない。本社からのサポートには限界がある

売り上げ拡大のために日本に拠点を作りたいが人材確保と費用面で苦慮している



日本の拠点をご提供

ベテラン営業＋エンジニアによるサポート

リーズナブルな費用でご提供（ご予算に応じて）

会社概要

ISPはIT業界における豊富な経験と独自の手法でお客様の事業拡大に貢献いたします。

優れた技術力や製品を持つベンチャー企業や大企業の新規部門の為の、新規見込客開拓と売上げ向上を支援致します。

また、ワールドワイドITベンチャーの日本での立上げと日本の雇用創出に力を注いで参ります。



会社名
Inada Sales Partners Inc.
代表者
稲田 嘉伸 (yinada@inada-sp.com)
住所
〒105-0004 東京都港区新橋1-18-21 第一日比谷ビル 5F
従業員
12名 (契約社員含む)
電話
電話:03-6869-9627 Mobile: 090-3200-6905
URL / Contact
www.inada-sp.com info@inada-sp.com



Inada Sales Partners