



エレクトロニクス分野で活躍する IMRのインサイドセールス・営業代行

専門知識を備えたスタッフが エンジニアの目線で営業のお手伝いをします



エレクトロニクス分野を得意とする インサイドセールス・営業代行

当社は、エレクトロニクス分野の専門知識を備えたインサイドセールス・営業代行企業です。 スタッフは全員理工系出身です。 大手電子計測器メーカーにて、研究開発・設計・製造等の顧客への インサイドセールス・営業代行を行ってきた豊富な実績があります。

計測器のインサイドセールスを通じて、各種テクノロジーに精通しておりますので、エンジニアの方々と 専門的な技術会話が出来ます。 顧客の仕事内容を丁寧にヒアリングしながら、ニーズや問題点を収集し、 受注につながる有益な情報を提供いたします。

また豊富な経験により、インサイドセールス内製化の立ち上げもサポートいたします。

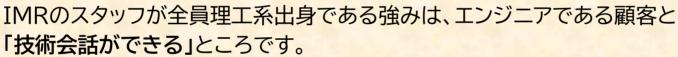
IMRの3つの価値をご提供



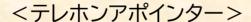


「技術会話」でより深いコミュニケーションへ

エンジニアとの会話で特徴的なのは、たくさんの専門用語が出て来ることです。 回路図、ブロック図、工程表などを頭に描きながら、双方が会話のキャッチボール をするという独特な能力が、理工系のインサイドセールスには必要です。 つまり、「技術会話ができる」能力が求められます。 共通の技術用語で話題が 膨らみ、より深いコミュニケーションが得られます。









の有無

<非理工系インサイドセールス>



購入意思の有無 予算状況 検討時期 決裁者の確認

<理工系インサイドセールス>



購入意思の有無 仕事の詳細 担当者の役割 決裁者の確認 製品 ファンクション アプリケーション確認 技術的問題点、課題(テクニカルニーズの確認) 予算状況と今後の投資計画、タイムフレームの確認 クロスセル、アップセルの実施

代行会社

アプローチ

エンジニアと技術会話が

できるかどうかで、収集 する情報量に差が出ます



情報収集



顧客 (エンジニア)

情報収集の質と量

ワンランク上のサービスで 確かな手ごたえを獲得してみませんか?

IMRの提供するサービス

インサイドセールス/テレマーケティング代行

トレードショーやセミナーなどのプロモーションで獲得したリード(見込み顧客)に対して、電話でアプローチを行います。 スタッフはすべて理工系出身で幅広いエレクトロニクスの専門知識に精通しておりますので、技術職の顧客が抱える ニーズと問題点を丁寧にヒアリングし、受注につながる有益な情報をレポートとしてお届けいたします。

営業代行/内勤営業サポート

営業担当者は日々社内外からの問い合わせに手一杯になりがちです。一次対応は内勤営業に任せて、 本来の受注活動に専念することで、営業チームとして最高のパフォーマンスを残すことができます。 IMRは、そんな多忙な営業担当者をサポートし、顧客問い合わせ対応、技術調査、見積などを手際よく行います。

インサイドセールス/マーケティング・オートメーション内製化サポート

インターネットが普及した新しい時代のセールスでは、デジタルマーケティングを推進し、非対面でのセールスも 重要となっております。 IMRでは、このようなニューノーマルにおける新しいインサイドセールスの内製化の サポートや、マーケティング・オートメーションのツールの購入検討をサポートいたします。

IMR事業協同組合

〒135-0063 東京都江東区有明 3-7-26 有明フロンティアビル B棟 9階



1 03-5530-8832

contact@imr-x.com https://www.imr-x.com/

IMR組合





