

ジーニー、株式会社ヒューテックへ 営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」を提供開始

部門を横断した活用で、製造業の営業戦略～製販連携を強化

株式会社ジーニー(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:工藤 智昭、以下ジーニー)は、シンプルで使いやすい営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」が株式会社ヒューテック(本社:香川県高松市、代表取締役:平田 一郎、以下ヒューテック)の営業支援ツールとして採用されたことをお知らせいたします。

FUTEK

株式会社ヒューテック

1977年から製造業向けの検査装置の専門メーカーとして、数々の検査装置を開発しているヒューテック。検査装置のリーディングカンパニーとして世界の品質向上に貢献する同社の事業を下支えするSFA/CRMの活用事例です。



■導入背景

ヒューテックは長年にわたり検査装置の開発・製造・販売を行っています。納品後は10年以上と長期利用されるためリピートオーダーも多く、既存顧客が営業活動の大半となっています。そのため、お客様との関係性を保つ上で営業活動において顧客情報を共有・管理することが重要でした。

以前から他社の営業管理ツールを利用していたものの、費用対効果が見合わず、営業部門だけでなく製造部門まで活用を広げられないという課題を抱えていました。「GENIEE SFA/CRM」は費用対効果がよく全社員が利用できた点、使用していた営業管理ツールの高い活用水準を落とさず踏襲できる点をご評価いただき、導入に至りました。

導入事例記事はこちら▶<https://chikyu.net/case/futek/>

■株式会社ヒューテック ご担当者様のコメント

開発部門をはじめ、製造部門までも利用しているため、部門を横断した情報共有がスムーズにできるようになりました。「GENIEE SFA/CRM」では顧客の不具合情報や対応状況が一元管理されているので、スピーディーにトラブルの検知し、従来よりもトラブル解決までの時間が短縮されました。SFA/CRMの導入は、会社全体で蓄積したデータを活用するきっかけになります。データの重要性和共に、蓄積されるデータの精度も上がるので、できるだけ早い段階から導入検討すべきだと思います。ジーニーは機能やUIがシンプルで、他社ツールと比較し安価でもあるので、初めてSFA/CRMを導入する方には特におすすめです。

■ヒューテックについて

アイデアを共に考え、カタチにするミクロンを追求したヒューテックの試作支援をしています。中・小物、丸物・角物、難形状、高精度、難削材など柔軟に対応可能です。

■営業管理ツール「GENIEE SFA/CRM」

「GENIEE SFA/CRM」は顧客管理・商談管理・データ分析等が一体となったSaaS型プロダクトです。シンプルで使いやすく、ITに詳しくない担当者だけでも入力や分析が容易で、ビジネスのPDCAを回しやすいことが特徴です。スタートアップ企業から大手企業まで、幅広いお客様にご利用いただいています。

URL: <https://chikyu.net/>

▶「GENIEE SFA/CRM」の資料請求はこちら

営業管理ツールのご利用をご検討されたい方は、下記から資料請求ください。

<https://chikyu.net/request/>

■ジーニーについて

ジーニーは、「誰もがマーケティングで成功できる世界を創る」、「日本発の世界的なテクノロジー企業となり、日本とアジアに貢献する」という2つのPurpose(企業の存在意義)のもと、企業の収益拡大・生産性向上など様々な課題解決につながるソリューションを開発・提供するマーケティングテクノロジーカンパニーです。

■会社概要

社名: 株式会社ジーニー

代表者: 代表取締役社長 工藤 智昭

本社: 東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー5/6階

設立: 2010年4月

資本金: 1,549百万円(連結、2022年3月末現在)

従業員数: 346名(連結、2022年3月末現在)

海外拠点: シンガポール、ベトナム、インドネシア、タイ

事業内容: 広告プラットフォーム事業、マーケティングSaaS事業、海外事業

URL: <https://geniee.co.jp/>

＜本件に関する報道関係のお問い合わせ先＞

株式会社ジーニー 広報担当

TEL : 03-5909-8177 Mail : pr@geniee.co.jp