

2024年11月1日
株式会社ディグロス

ディグロス、企業成長率の高い企業として SalesNow Growth Award に選出されました

株式会社ディグロス（本社：東京都港区、代表：大村 剛）は、株式会社 SalesNow が国内 540 万社の動的データから急成長企業を選出する「SalesNow Growth Award 2024 Autumn」の STARTUP 部門にて表彰をいただきました。



これまでの営業支援事業に加えて、今年加わった SaaS 型セールスツール「セールスパフォーマーby コラパス」などにより、当社はテクノロジーを活用した総合営業支援事業として成長を続けています。この成長を支えるため、テクノロジー部門を中心に人員の増強に努めてきた結果、今回の表彰をいただく成長に繋がることとなりました。

SalesNow Growth Award とは、国内 540 万社を完全網羅している「SalesNow DB」に蓄積されている従業員データをもとに、四半期ごとの企業成長率（従業員数増加）の高い企業を、4つのカテゴリーに応じて TOP20 社を選出および表彰する場です。

・ SalesNow Growth Award 2024 Autumn の詳細はこちら

https://salesnow.jp/award/2024_autumn

【当社事業の特徴】

ディグロスでは、以下の三つのサービスを中心に事業を展開しています。

1. アポプロ（成果報酬型テレアポ代行）

お客様の営業担当に代わって、成果報酬型でアポイントメントを設定します。このサービスは、獲得したアポイントメントごとに費用が発生するため、低リスク・低コストでの営業支援が可能です。

2. テレマーケティング

専用の CRM システムを使用し、顧客のニーズを分析して最適なアプローチ方法を提案します。このサービスを通じて、企業と顧客の間に良好な関係を構築し、企業のプロフィットの最大化を追求します。

3. セールスパフォーマーby コラパス

営業部門を鼓舞し、営業成果の最大化を支援する営業ツールをクラウドでの月額課金で展開しています。このサービスを通じて営業部門の活性化により企業のプロフィットの最大化をサポートします。

今回の SalesNow Growth Award の受賞は、ディグロスの営業支援サービスが幅広い業界で高い評価を受けている証です。ディグロスは、今後も企業の営業活動を支援し、さらなる成果を目指してまいります。

<株式会社ディグロスについて> <https://dgloss.co.jp>

株式会社ディグロスは、年間 4,200 以上のプロジェクト実績を誇る成果報酬型テレアポ代行サービスを得意とする営業支援企業です。「やりたいことがやれる世の中を実現する」というビジョンの下、営業活動全般をサポートする BPO サービスと営業支援 SaaS の提供を実現することで、営業支援の未来をリードし、クライアント企業の成功と共に成長を続けていきます。

以 上

【会社概要】

社名：株式会社ディグロス

本社所在地：東京都港区六本木 1 丁目 4-5 アークヒルズサウスタワー7 階

代表取締役：大村剛

事業内容：営業支援事業

設立：2009 年 6 月

TEL：03-6869-8063

<https://dgloss.co.jp/>

【リリースに関する問い合わせ先】

株式会社ディグロス 管理本部 管理本部長 平木誠

TEL：03-6869-8063

Email：hiraki@dgloss.co.jp