

영업성과를 높여주는, 쉽고 편리한 영업팀 협업툴

Salesinsight CRM 소개

SALES INSIGHT

+22
years

+1,146
Customers

+14,500
Active Users

협업툴 활용? 영업팀 업무가 달라집니다 !!



- 하나의 업무도구로 고객관리, 영업활동관리 가능
- 회의, 보고서 없이 현황/실적 공유, 담당이관 가능
- 상세한 기회관리로 핵심업무 집중과 목표달성 가능



- 별도 데이터 취합 없이도 기회/계약/매출/수금 실적 파악 가능
- 클릭 한 두번으로 영업활동 상세 현황과 활동계획 파악 가능
- Real-Time Data 기반으로 효율적인 영업전략 수립 가능



- 고객정보와 영업활동정보를 회사 자산(Data)으로 관리 가능
- 클릭 한 두번으로 영업 활동 현황 및 실적, 달성 추이 파악 가능
- Real-Time Data 기반으로 효율적인 경영전략 수립 가능

2025년

영업팀에
<새로운 무기>를
선물해 주세요

효율적인 고객관리를 위한
'세일즈인사이트 CRM'

회계팀? 더존?

영업팀에도 제대로 된

협업툴이 필요합니다 !!

영업팀 영업툴

영업정보, 회사의 자산입니다.

엑셀 대신 전문 툴로 관리해 보세요 !!

Salesinsight CRM

22년 차
검증된 서비스를
만나보세요

회의? 보고서?
click 한 번으로
모든 영업현황을
한 눈에 !!!



문의 :
세일즈인사이트(주)
02-540-5234 / sales@salesinsight.co.kr

영업, 핵심업무 집중으로
일하는 즐거움과 사업성과를
높여보세요 !!

1. Salesinsight CRM 소개

영업팀, 협업툴이 왜 필요한가?

고객정보, 영업정보는 회사의 핵심 자산입니다. 통합된 도구로 관리되고 활용되어야 합니다.



구분	Excel	Salesinsight CRM
작성	개인/Text 등록	개인/Data 등록
관리주체	개인	회사
관리정보	숫자/List 중심의 정형 Data	숫자/List(정형 Data) + 영업활동정보(정성 Data)
취합	File, Sheet 취합	Master Data 기준 자동 취합(Excel 다운로드 가능)
수정/삭제/공유	File/Text 기반(개별 공유)	시스템 Data 자동 공유(회사 표준, 권한 필요)
이력관리	Text로 관리	항목에 따라 Data로 등록(자동 이력관리)
재활용 방식	Copy & Paste	Data 연계(자동화)
활용특성	반복 작업 많음	동일 Data 중복 입력 없음
유관정보 활용	Link 처리, 수식 활용	Master Data 기준 자동 연계/취합
표준화	개인/전사(일관성 부족)	회사/시스템 차원 표준화(공통 적용)
인수인계	File/명함 인계	담당 이관기능(Data 자동 이관)

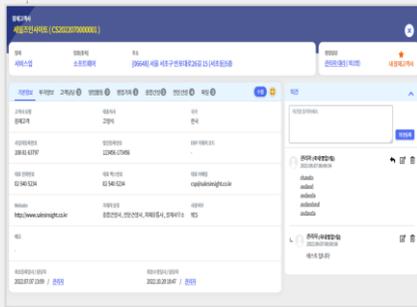
Salesinsight CRM 개요

고객 발굴부터 현황 분석까지 영업의 업무효율성을 높이기 위한 검증된 협업툴입니다.



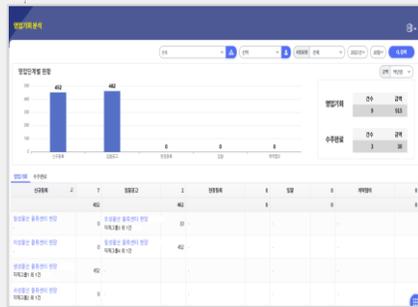
고객발굴

- 고객정보 통합 관리
- 상담이력, 자료, 계약 등 거래이력 통합 관리
- 도입기업 별 관리항목 유연하게 적용 가능



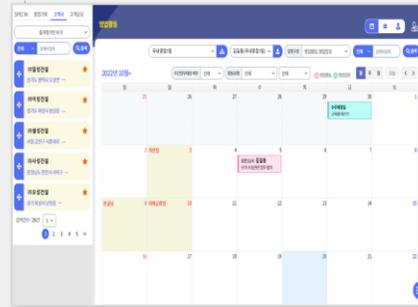
영업기회 관리

- 단계별 영업기회 통합 관리
- 기회별 영업활동 이력, 자료 통합 관리
- 수주가능성, 예정금액 등 도입기업별 관리항목 적용



영업 활동

- Smart Sales Board 활용, 편리한 영업활동 관리
- 납품, 미팅 등 활용목적 별 캘린더 활용 가능
- 활동현황 조회 메뉴 지원



계약 체결

- 계약정보 통합 관리 (도입기업별 관리항목 적용)
- 계약정보와 연계된 청구 및 수금 관리 가능
- 재계약 시점 알람

Year	Month	Category	Brand	Contract Value	Contract Count	Contract Rate	Contract Status	Contract Date	Contract Type
2023년 1월	Category1	Brand1	10,000,000	10	100%	100%	100%	2023-01-01	신규
2023년 1월	Category1	Brand2	20,000,000	20	100%	100%	100%	2023-01-01	신규
2023년 1월	Category1	Brand3	30,000,000	30	100%	100%	100%	2023-01-01	신규
2023년 1월	Category1	Brand4	40,000,000	40	100%	100%	100%	2023-01-01	신규
2023년 1월	Category1	Brand5	50,000,000	50	100%	100%	100%	2023-01-01	신규
2023년 1월	Category2	Brand1	10,000,000	10	100%	100%	100%	2023-01-01	신규
2023년 1월	Category2	Brand2	20,000,000	20	100%	100%	100%	2023-01-01	신규
2023년 1월	Category2	Brand3	30,000,000	30	100%	100%	100%	2023-01-01	신규
2023년 1월	Category2	Brand4	40,000,000	40	100%	100%	100%	2023-01-01	신규
2023년 1월	Category2	Brand5	50,000,000	50	100%	100%	100%	2023-01-01	신규



영업현황 분석

- 고객사별 분석
- 영업활동 분석
- 영업기회 및 계약 분석
- 계획 vs 실적 분석
- 미수금 분석



특장점: 쉽고 편리한 Single View Interface

업무 효율성을 높이기 위해 하나의 화면에서 대부분의 업무 처리가 가능하도록 구현되어 있습니다.

중복 등록 없는 쉽고, 편리한 User Interface

- 한 화면에서 메뉴 이동 없이 관련정보 조회, 활용 가능
- 영업 진행에 따라 이전 단계의 데이터 그대로 연계 활용

The screenshot displays a CRM interface for a contract titled '민국 영업관리 CRM 구축 프로젝트_20230417'. It shows contract details such as '계약금액' (₩50,000,000), '청구금액' (₩27,500,000), and '수금금액' (₩16,500,000). A navigation bar includes '기본정보', '납품정보', '청구내역', '매출채권', and '수금내역'. A table below lists contract items with columns for '구분', '금액', '부기세', '합계', '적요', '비고', '청구금액', '미청구금액', '조회', '수금금액', and '미수금액'. A search bar indicates '검색건수: 10건'.

구분	금액	부기세	합계	적요	비고	청구금액	미청구금액	조회	수금금액	미수금액	조회
2023.04.30	구축비	15,000,000									
2023.05.31	구축비2	20,000,000									
2023.06.30	잔금	15,000,000									
합계						50,000,000					



주요 기능: 고객정보 통합 관리

모든 고객정보, 관련된 상담이력/거래/영업자료를 통합 관리함으로써, 영업의 효율성과 생산성을 높일 수 있습니다.

The screenshot displays the CRM interface for a customer named 'TS 글로벌 (213-78-78694)'. The interface is divided into several sections:

- Header:** Customer name 'TS 글로벌 (213-78-78694)' and a close button.
- Basic Information:**
 - 고객사 구분: 거래고객
 - 고객사 유형: 판매처
 - 배인고객: 안철형 고은비 손정현
 - 주소: [06626] 서울 서초구 서초대로78길 50 9층
 - 영업담당: 홍길동 차장 (영업본부)
- Navigation:** 탭 menu including 기본정보, 영업활동, 영업기회, 계약, 품목내역, 파인, 히스토리.
- Customer Details Table:**

대표자명: 김자영	사업자등록번호: 213-78-78694	고객사종류: 지인소개
업종(산업군): 제조	종목: -	업태: 제조업, 도매
결제권보: 현금	결제권보 상세: 30일	고객사종류도: 중
대표 이메일: sales@tsglobal.co.kr	대표 전화번호: 02-540-5734	대표 팩스번호: 02-540-5735
- Activity Log (의견):**
 - 김길동 차장 (기술영업팀) 2023-06-15 10:10:21: 김길동, 권영희
 - 해외 사업 확장 중에 있으며, 미주시장은 인척팀, 향후 2-3년간 아시아, 유럽시장 본격 사업단계 예정. 사업기회개발이 발생할 것으로 판단되며, 당사와의 지속적인 거래관계가 유지되고 있으며, 향후 지속적인 거래가 예상됨.
- Customer Profile (고객 고은비):**
 - 고객사: TS 글로벌
 - 부서: 경영지원본부
 - 직위: 이사
 - 전화번호: 02-5123-1462
 - 유선번호: 010-1234-5670
 - 영업담당: 이광동 차장 (기술영업팀)
- Customer Profile Table:**

이메일: silverain@tsglobal.co.kr	고객종류: -	재직상태: Yes
담당업무: 재차 담당자	고객종류도: 상	배인여부: Yes
- Activity Log (의견):**
 - 홍길동 차장 (영업본부) 2024-07-08 11:26:20: DEMO, 김아미, 권영희
 - 결론서 확인
 - 홍길동 차장 (영업본부) 2024-12-06 14:25:44: DEMO, 김아미, 권영희
 - 결론예정 12월9일

거래처 및 담당고객 정보 관리항목 표준화

분산된 도구로 관리 중인 고객정보 통합 관리

모든 상담이력, 영업자료, 히스토리 통합 관리

영업기회, 계약, 납품품목 등 거래이력 통합 관리

Single View Interface 활용, 편리한 관련 정보 조회

주요 기능: 영업활동 관리(Smart Sales Board)

효율적인 영업활동을 위해 다양한 목적의 일정들을 캘린더로 구분 관리하고, 고객 접촉이력과 자료를 하나로 관리할 수 있습니다.

The screenshot displays the 'Smart Sales Board' interface. The top section shows a calendar for May 2023 with various events like '종일 김길동' and 'am 9시 김길동' scheduled. A blue callout box with an arrow points to the calendar, containing the text 'Drag & Drop으로 일정 계획 수립'. Below the calendar is a detailed list view of activities with columns for '활동부서', '활동담당', '활동일시', '활동유형', '활동제목', '장소유형', '고객사명', and '파일'. The list includes items such as '기술영업1팀' and '영업본부' with specific dates and times.

납품/AS/영업 미팅 등 목적에 맞는 캘린더 관리

영업정보 Drag & Drop 방식의 간편한 일정 등록

미팅, 전화, E-Mail 등 접촉이력 통합 관리

유지보수 재계약 시점 등 주요 영업일정 관리

Single View Interface 활용, 편리한 관련 정보 조회

주요 기능: 영업기회 관리

계약 전환율을 높이고, 사업목표 달성을 위해 체계적인 영업기회 단계 관리와 관련 정보 통합 관리를 지원합니다.

영업 단계, 관리 항목 등 도입기업 별 최적화

진행/Drop/보류/계약 등 유연한 프로세스 적용

영업 단계 변경 시 이전 단계 데이터 자동 연계

사업부 별 상이한 '영업 Multi-Process' 적용 가능

Single View Interface 활용, 편리한 관련 정보 조회

영업기회
서초 세일즈인사이드 현장(OP000001)

영업기회 단계: 입찰공고 | 판매처: (연)오성건설 | 프로젝트(SPEC-IN): | 사업유형: 특판영업 | 영업기회 상태: 영업기회 | 영업담당(부서): 김길동 대... | 담당 추가

기본정보 | 자재내역 | 고객담당 | 영업활동 | 파일 | 수정

현장정보: 현장명: 세일즈 인사이트 신사옥 건설 | 입찰 예정일: 2022.10.01 | 수주 예정일: 2022.10.01

영업기회 단계 설정: 단계, 신규등록, 니즈파악, 제안검토, 제안/입찰, 협상/평가, 수주

기회분석

전체 | 검색어 입력 | 검색

기회명: 0 | 상단(미팅): 4 | 데모사이트: 0 | 제안/견적: 0 | 계약협의: 2 | 수주완료: 0

진행중	보류	드롭	실제	상금
21건	3건	2건	3건	27건
₩730,007,000	₩20,000,000	₩4,144,000	₩8,200,000	₩9,672,510,000

기회명	사업유형	기회상태	기회단계	고객사	최종납품처	계약예정일	수주예정금액	영업담당	최종활동일	등록일
프로젝트 수주(test)	솔루션사업	진행중	기회인지	현대자동차	현대자동차	2023.07.28	10,000,000	박길동	-	2023.07.21
HR 관리 개발	솔루션사업	성공	수주완료	TS 글로벌	TS 글로벌	2023.09.23	2,665,000	김길동	2023.07.18	2023.06.27
TDB 400 납품	유통사업	성공	수주완료	카소프트	-	2023.06.28	4,000,000	김길동	2023.06.14	2023.05.08
TMS 연동	시스템사업	진행중	상단(미팅)	TS 글로벌	TS 글로벌	2023.07.27	50,000,000	김길동	2023.07.06	2023.07.06
ERP 신규	유통사업	진행중	제안/견적	무드스태이	무드스태이	2023.07.31	1,200,000	김길동	-	2023.06.20
ERP 신규	시스템사업	진행중	제안/견적	영상정보기술	재일모직	2023.07.25	2,500,000	김사본	-	2023.06.21
수요예측 pilot	시스템사업	성공	수주완료	한국전자	한국전자	2023.07.11	600,000	김길동	-	2023.05.08
SD 모듈 생성	시스템사업	성공	기회인지	동등산업	-	2023.07.29	8,500,000	김길동	-	2023.06.22
영업관리 CRM	솔루션사업	성공	수주완료	제트케어	제트케어	2023.07.21	1,400,000	김길동	2023.06.26	2023.06.26
CRM 신규 구축	시스템사업	성공	기회인지	TS 글로벌	이룸디온	2023.09.15	150,000,000	김길동	2023.06.22	2023.06.21
합계							10,434,861,000			

검색건수: 56 건 | 10 | 1 2 3 4 5 6 >

주요 기능: 계약 관리

납품 품목 등 계약 내역 외에도 계약서, 증권 등 각종 자료와 계약 변경이력, 청구/수금현황 등을 쉽게 관리할 수 있습니다.

The screenshot displays a contract management interface for '민국 영업관리 CRM 구축 프로젝트_20230417'. It includes fields for sales and payment terms, a contract amount table, and a detailed invoice table.

계약금	청구금	수금금
₩50,000,000	₩27,500,000	₩16,500,000

연도	월	구분	공급가액	부가세	합계
2023년	05월	구축비	1,000,000	100,000	1,100,000
2023년	06월	구축비	1,000,000	100,000	1,100,000
2023년	07월	구축비	1,000,000	100,000	1,100,000
2023년	08월	구축비	1,000,000	100,000	1,100,000
2023년	09월	구축비	1,000,000	100,000	1,100,000
2023년	10월	구축비	1,000,000	100,000	1,100,000
2023년	11월	구축비	1,000,000	100,000	1,100,000
2023년	12월	구축비	1,000,000	100,000	1,100,000
2024년	01월	구축비	1,000,000	100,000	1,100,000
2024년	02월	구축비	1,000,000	100,000	1,100,000
2024년	03월	구축비	1,000,000	100,000	1,100,000
2024년	04월	구축비	1,000,000	100,000	1,100,000
합계			12,000,000	1,200,000	13,200,000

청구예정정보					청구정보			입금정보		
청구예정일	구분	공급가액	부가세	합계	청구금액	미청구금액	조회	수금금액	미수금액	조회
2023.04.30	구축비	15,000,000	1,500,000	16,500,000	16,500,000	0	청구내역	16,500,000	0	수금내역
2023.05.31	구축비2	20,000,000	2,000,000	22,000,000	11,000,000	11,000,000	청구내역	0	11,000,000	수금내역
2023.06.30	잔금	15,000,000	1,500,000	16,500,000	0	16,500,000	청구내역	0	0	수금내역
합계		50,000,000	5,000,000	55,000,000	27,500,000	27,500,000		16,500,000	11,000,000	

계약정보 통합 관리(금액, 품목, 자료, 영업이력 등)

계약정보 기반 청구 및 수금 대상 자동 추출

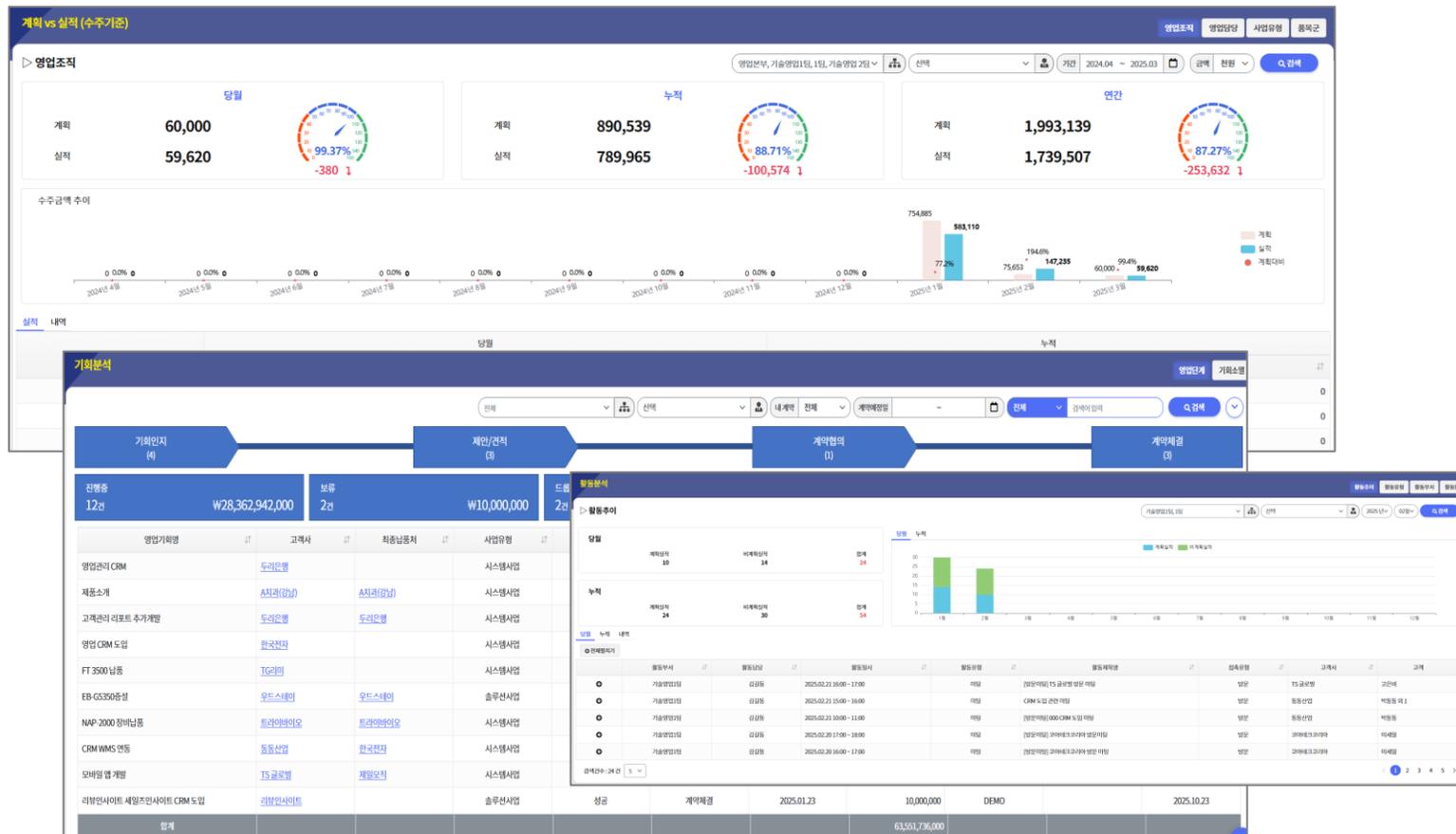
기성청구 등 다양한 방식의 청구 관리 가능

Real-Time Data 기반으로 쉽고 빠른 실적 파악

Single View Interface 활용, 편리한 관련 정보 조회

주요 기능: Report & Dashboard

경영전략 수립과 목표달성을 위해 Real-Time Data 기반의 영업현황을 Chart와 상세 데이터로 손쉽게 확인할 수 있습니다.



고객사 분석, 영업활동 분석

영업기회 분석, 계약 분석

계획 vs 실적 분석

미수금 분석

Single View Interface 활용, 편리한 관련 정보 조회

주요 기능: 모바일 활용성

외부 활동이 많은 영업 특성을 고려하여 쉽고 편리한 모바일 사용 환경을 제공합니다.(Any OS, Any Device)

< 연락처

★ 강희재 매니저

고객: 세일즈인사이드
담당업무: 담당업무_테스트

부서: 부서_테스트
직책: 직책_테스트

기본정보 | 영업활동 5 | 영업기회 2 | 피

휴대폰: 011-1111-1111 | 전화번호: 010-1111-1111

권한정도: 업무담당자 | 우호도: 상

이메일: test@test.co

주소: [06648]서울 서초구 반포대로26길 15 (서초동) 5층

< 고객사

★ 제비표페인트 김용기, 조성국
131-64-10234 일반법인 | 중견기업

★ TS글로벌 조성국
131-64-10234 일반법인 | 중견기업 | 리드고객

★ CJ제일제당 조성국
131-64-10234 일반법인 | 계약고객 | 중견기업

★ TG리미 조성국
131-64-10234 일반법인 | 리드고객 | 중견기업 | 정상

★ 시온산업 조성국
131-64-10234 일반법인 | 리드고객 | 중견기업

★ 한국타이어
106-12-14250 일반법인 | 중견기업

★ 케이엑스케어

메뉴 | 홈 | 고객사 | Smart Sales Board | 영업기회

× 등록

영업기회명* - 표시 필수 입력

고객사: 선택

고객: 선택

End-User: 선택

End-User 고객: 선택

사업유형* - 표시 필수 입력

사업유형 상세: 선택

수주 가능성

취소 | 저장

< Smart Sales Board

2023년 5월 | 월 | 일 | 오늘

일	월	화	수	목	금	토
27	28	29	30	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1

종일 | 할일 완료 | 벤치마킹 보고서

종일 | 수주예상입 | 영업기회 박보영 | 제비표페인트 안성 시스템 2차

종일 | 임박입정 | 오전 9시 | 창립기념행사

오전 9:00 | 영업활동 | 영업기회 | 방문

메뉴 | 홈 | 고객사 | Smart Sales Board | 영업기회

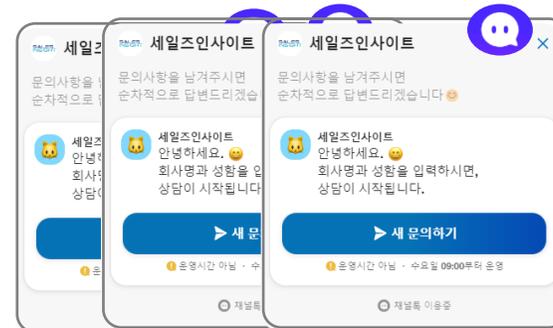
운영 지원

22년 간 축적된 노하우를 바탕으로 안정적인 고객 서비스와 운영 지원을 제공합니다.

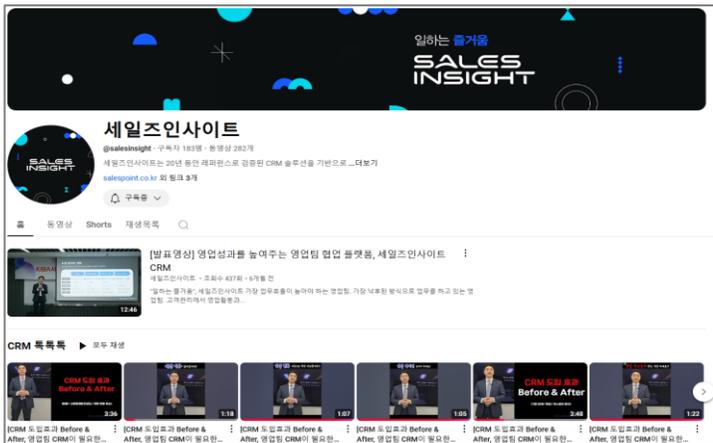
서비스 Zero 전략



정기 교육 서비스
(홈페이지 신청)



실시간 채팅 상담
(홈페이지 링크)



동영상 중심의
사용자 지원 콘텐츠
(Youtube)



매뉴얼 중심의
사용자 지원 콘텐츠
(고객서비스 포털)

도입 및 운영비용

합리적인 월 사용료, 빠른 업무적용, 지속적인 업그레이드를 지원합니다.

(단위 : 원, 부가세 별도)

구분	내역	상세	비고	
CRM Service	Salesinsight CRM_Cloud	40,000 원/ID, 월	월 사용료(선납), 온라인/내방 무료교육, 추가개발 별도 협의	
	Salesinsight CRM_Project	별도 문의	구축형	
Option Service	Welcome Pack	500,000 원	환경설정, 방문교육(1회), 엑셀 데이터 이관(5회, 템플릿 적용)	
	단위 서비스	환경 설정	300,000 원	권한 설정, 메뉴 관리, 항목 용어변경/유형/코드 설정, 사용자 관리 등 시스템 제반 환경 설정
		방문 교육	300,000 원	사용자 및 시스템 관리자 교육(회당 2시간 이내)
		데이터 이관	300,000 원	기존 관리 중인 고객사/고객/영업기회/계약/품목 데이터 일괄 업로드 (대상정보 별/요청 회당 비용, 회 당 5,000건 이내, 표준 템플릿 활용)
리멤버 연동		10,000 원/ID, 월	최소 5 USER, 연간 선납(리멤버 정책)	

* 방문 교육 : 서울/경기 이외 지역 출장비 실비 청구

2. 주요 고객사례 및 도입효과

주요 고객사례

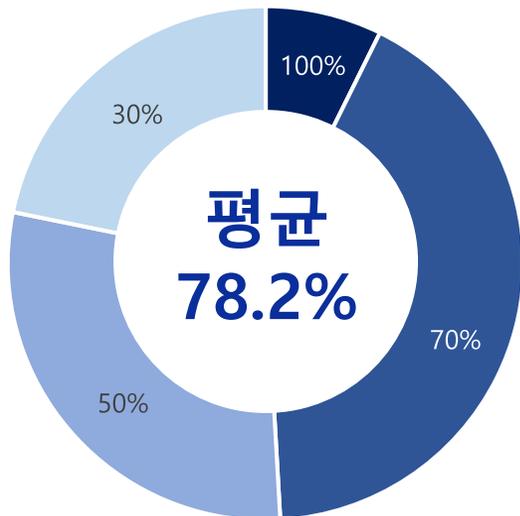
다양한 업종과 규모의 고객사에서 영업 핵심업무 집중을 위한 도구로 활용되고 있습니다.



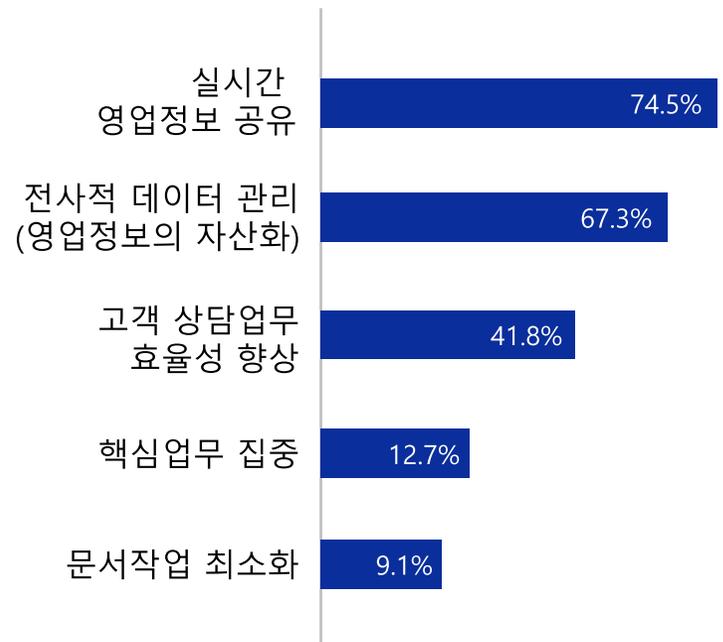
도입효과

Salesinsight CRM은 영업조직의 핵심업무 집중, 업무효율성 향상을 지원합니다.

업무 효율성 증대



부문별 효율성 증대 효과



고객서비스 만족도

고객서비스 만족도

85.4%

타사 소개의향

78.2%

TechView 사용자 평점 1위

사용자 리뷰 플랫폼 TechView에서 서비스 만족도 최고 평점을 받은 검증된 CRM 서비스입니다 !!

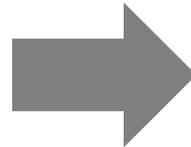
(2024년 12월 기준)

TechView CRM SaaS 평점 및 리뷰 현황

추천순위	서비스명	평점	리뷰개수
1	세일즈인사이트 CRM	8.31	77
2	먼데이닷컴 CRM	8.24	43
3	파이프드라이브	8.21	49
4	세일즈포스	8.08	67
5	다이나믹 365 CRM	8.04	61
6	허브스팟 CRM	8.04	50
7	핑거세일즈	8.02	51
8	SAP C4 HANA CRM	8.01	50
9	Freshsales CRM	7.98	44
10	다이나믹 365 CRM	7.91	62

평가지표

1. 마케팅 지원	6. 안정성 및 고객센터
2. 고객관리	7. 통합/연동 기능
3. 영업활동관리	8. 보안 기능
4. 영업관리	9. 사용자 편의성
5. 보고 및 분석 기능	10. 사용자 정의



(2025년 03월 기준)

소중한 경험을 공유해주세요. [리뷰 공유하기](#)

추천순 | 최신등록순 | 리뷰많은순 | 평점순

ALL
CRM (대표)
중소중견
산업별 CRM
재휴/재연하기

세일즈인사이트 CRM ★ 8.35 89개의 리뷰

#고객관리 #영업관리 #영업 #B2B #클라우드 #고객관리시스템 #기업솔루션 #SFA #리드관리 #세일즈인사이트 #SalesInsight #CRM

영업팀 전용 협업 플랫폼

주요 산업군

IT통신	22%	유통/판매	11%	소프트웨어 사용자 수	100~300명 이내	34%
소비재 제조/판매	9%				30~100명 이내	30%
					1~30명 이내	26%

먼데이닷컴 CRM ★ 8.28 44개의 리뷰

#Sales #리드 #이메일 #팀 #영업 #API연동 #먼데이닷컴 #monday

글로벌 파트너사

주요 산업군

소비재 제조/판매	18%	IT통신	16%	소프트웨어 사용자 수	1~30명 이내	48%
유통/판매	14%				30~100명 이내	30%

서비스 평점
8.35 (1위)

* 출처 : TechView 2024년 백서, TechView web site

3. 세일즈인사이트 회사 소개

회사 소개

영업조직 업무환경 개선을 위한 22년 차 영업팀 협업툴(CRM) 전문기업입니다.

개요

- 회사명: 세일즈인사이트(주)
- 대표자: 고 명 식
- 설립일: 2003년 12월 17일
- 소재지: 서울특별시 금천구 벚꽃로 36길 30
(가산동, 가산KS타워 1001~1005호)
- 홈페이지: www.salesinsight.co.kr
- 연락처: 02-540-5234, sales@salesinsight.co.kr
- 인증: 벤처기업 인증, INNOBIZ 기업 인증
경영혁신형 기업 인증(메인비즈)
생산성경영체제(PMS) 인증
기업부설연구소 인정
기술평가 우수기업 인증

사업, 수상

영업팀 협업툴(Salesinsight CRM) 공급사업

- 클라우드서비스보급확산사업 참여
- 스마트서비스지원사업 참여
- 데이터바우처지원사업 참여
- 비대면바우처지원사업 참여
- 대한민국 우수기업대상 고객만족대상 수상
- 한국브랜드선호도 1위 수상(CRM 부문)
- 2015 Start-up Best 상 수상(매일경제)
- 우수중소기업인상 수상(서울중소기업청)
- 신기술신제품 경연대회 수상(정보통신부)

특허, R&D

- 싱글뷰 인터페이스를 사용한 영업정보 관리 서비스 제공 방법(특허)
- 영업을 지원하기 위한 방법, 시스템 및 비밀시성의 컴퓨터 판독 가능한 기록(특허)
- 중진공 협업화 R&D 지원사업 선정
- 중기청 공동기술개발지원사업 선정
- 정통부 응용기술개발지원사업 선정
- 산자부 신기술보육지원사업 선정
- 대중소기업 해외동반진출지원사업 선정
- SW 국제화/현지화지원사업 선정
- Cloud Service 해외진출지원사업 선정
- 글로벌 SaaS 지원사업, 온라인마케팅지원사업 선정
- 수출역량강화지원사업 선정
- 웹기반 SW 사업화 지원사업 선정

SALES INSIGHT

일하는 즐거움, 세일즈인사이트

www.salesinsight.co.kr
sales@salesinsight.co.kr
02-540-5234

본 자료의 저작권은 세일즈인사이트(주)에 있습니다. 내용과 이미지의 무단복제를 금합니다.