

BtoB提案商材向け 営業アウトソーシング

# テレワークで創出する 「雇用」と「営業力」

-株式会社エグゼクティブ-



# 「良いモノが売れる世界。」を実現したい

## 当社のミッション

社会に対して何を実現したいか？

## 良いモノが売れる世界に

当社は、そんな製品やサービスに大きな自信を持っている企業様のために生まれた会社です。クライアント企業の営業部門になります。営業部署全体をご支援する事業を行っています。まだ営業部門をアウトソーシングする事が世の中に知られていない、20年以上前に立ち上りました。

日本はもちろん、世界中にビックリするような素敵な製品やサービスがいくつもあります。この20数年間で、様々な企業様からエピソードを聞いて参りました。起業のきっかけ、製品開発のアイデア、失敗談、導入後の劇的な改善ストーリー。なんでこんなにステキな会社が多いのかと驚くばかりです。

良いサービスは売れるべきだと当社は考えています。「優れた製品やサービスをもっと多くの企業に届けたい！」と考えの企業様を全力で支援します。



設立 2002年1月28日

事業 内容 [BtoB提案型商材専門]  
営業アウトソーシング

請負 実績 累計 1,000社超

## コーポレートカラーは「太陽色」

当社に出会うことで、営業の悩みが解決し、視界が晴れていく。まるで、曇っていた空から顔をだし、周囲を優しく照らす太陽のような会社になりたい、という願いを込めました。

## 所在地等

〒103-0012 東京都中央区日本橋堀留町1-6-5 丸彦ビル4F  
TEL : 03-3661-7107  
資本金:10,000,000円  
従業員数 : 30名  
URL : <https://www.executive.jp>

# 「自由に働き、自由に生きる。」ための施策

## 1 応募から面接、採用までを完全オンライン化

面接の代わりとなる録画動画の提出や、複数名でのオンラインQA会など、数々の失敗を繰り返しながら、当社ならでは完全オンラインでの採用スタイルを構築しました。

### 募集要項

- ・学歴・経験・居住地・年齢不問
- ・採用基準は「チャレンジへの意気込み」
- ・週3日、時短勤務でも正社員
- ・出勤義務のない完全テレワーク

履歴書/経歴書を見ずに採用

## 3 地方企業との商談、契約を完全オンライン化

初回商談から契約までをオンラインで実行しています。そのためにはオンライン特化した営業資料の作り方、プレゼンの仕方など数々の工夫をしました。



オンラインのみで受注できる体制を構築

## 2 未経験者への営業教育を完全オンライン化

入社後に、未経験者でも26日間の研修で実務がこなせるように、オンライン上で完結する営業研修カリキュラムおよび研修体制を構築しました。

### 営業の心得

世の中の多くの人が「営業」を誤解している現状  
「営業」＝「モノ・サービスを売ること」  
一般的に「営業」とは「企業が利益を得るためにして、組織を良くするために行う活動のこと」と定義されています。「営業」と聞くとすぐに「モノ」を売ることで、販賣者の立場から見ると「商品を売る」という印象が強いかもしれません。しかし、営業の本質は「売ること」ではなく、「売ることを通じて、相手のニーズを理解し、それを満たすための行動」であることを理解する必要があります。自己主張ながらも柔軟なコミュニケーションが求められます。

株式会社エグゼクティブ得意とする「提案型商材」とは?  
ひと口に営業といってもさまざまありますが、当社が得意とする「BtoB提案型商材」は一般的な営業と異なり、顧客の立場から見ると「商品を売る」という印象が強いかもしれません。なぜかといふと、プロダクト型とは違って物販型商材に比べて多く、お客様から課題をヒアリングしたり、その課題に対して最も合った提案をする必要があるからです。  
**提案型** **プロダクト型**

- 提案商材／その場で見せられない
- 仕様や価額が決まっていない
- 事例やお客様によってさまざま
- 提案の仕事は、顧客の立場から見ると「商品を売る」という印象が強い
- 企業アドバイスによって従来の商品や新規を引き起こし、長期的なビジネスの成長に対する障壁となります。
- インタビューや基礎能力
- より多くの情報を引き出す力
- 問題解決力
- 利害関係をつかむ力
- 世界で活躍するための知識
- SaaS、AI技術、コマース、マーケティング、BtoB、BtoC、販売促進、販路開拓などの知識
- ★★★★★

次のページからは、そのBtoB提案型商材を発表するに不可欠な4つの営業技術(印像・説明・

一度も出社せずに営業研修を完結

## 4 営業支援業務の管理を完全オンライン化

IP電話、チャットなどのオンラインツールの導入から始まり、管理者から活動内容が把握でき、つまずいている人材を支援できる体制を構築しました。



当月%	時間	先月%	時間	先々月%	時間
5.2	92	14.2%	37	0%	—
1.3	307	6.6%	80	9%	65
2.5	113	6.2%	70	5.4%	67
2.2%	171	7.4%	67	6.6%	67

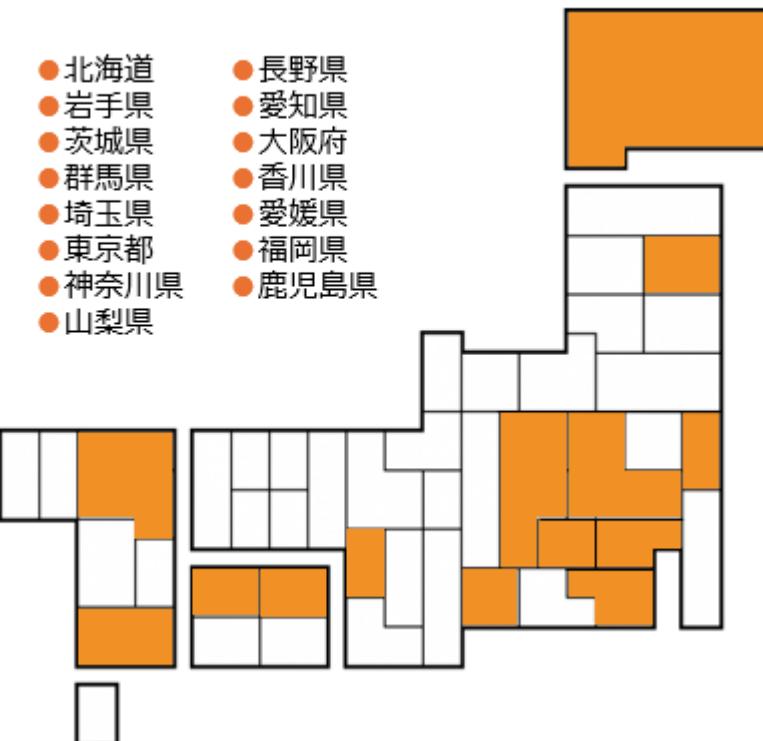
個人ごと、月ごとの生産性を数字で把握

# 完全オンラインの「営業アウトソーシング」

地域人材のリスキリングと雇用創出

+ 地域企業様の営業を強化

〈全従業員の45%が首都圏外から勤務〉



〈オンラインで地域企業の営業支援〉

- 計測装置メーカー (大阪府大阪市)
  - 人材育成コンサル (兵庫県宝塚市)
  - 老舗日本酒製造 (新潟県新発田市)
  - ミドルウェア開発 (岐阜県岐阜市)
  - DX・自動化支援 (福岡県福岡市)
  - 人的資本コンサル (大阪府大阪市)
  - 医療人材紹介 (大阪府茨木市)
  - 統合報告書制作 (広島県庄原市)
  - ニットメーカー (岩手県北上市)
  - 翻訳ソフト開発 (大阪府大阪市)
  - 建設現場教育ツール (静岡県三島市)
  - 倉庫管理システム (青森県八戸市)
  - 製造現場監視システム (兵庫県神戸市)
  - CRM導入支援 (大阪府大阪市)
  - 福利厚生支援 (愛知県一宮市)
  - プリント基板製造 (静岡県三島市)
  - ERPソフト導入 (長野県諏訪市)
- ※直近半年間の実績

# 5年間のテレワークでわかった事

## 「オフィスVSテレワーク」から「オフィス機能の理解と疑似体験」へ

5年間の経験で、オフィスが良いか、テレワークが良いか？ではなく、オフィスの素晴らしい機能を再認識したうえで、テレワークでもいかにオフィスと同様の「**一体感**」を生む施策が作れるかが、テレワーク運用のコツだと気付きました。オフィスの「**一体感**」の正体は、下記の4点に細分化されますが、これをテレワークで擬似体験できればうまく思うと思います。

### ① チームワークの強化

他の社員が働いている姿を見ることで、互いに刺激を受け、モチベーションが高まります。オフィスの雰囲気が一体感を生み、やる気を引き出します。物理的な距離が近いことで、協同するプロジェクトの一体感や共有感が生まれます。

### ③ コミュニケーションの効率化

オフィスにいることで意思疎通が容易になります。メールやチャットでは難しい微妙なニュアンスも伝えられます。会話や雑談から新しいアイデアや発見も生まれます。オフィス内では、リアルタイムでフィードバックを提供しやすく、問題が発生した場合もその場で解決しやすいです。意思決定や業務の進行が迅速に行われます。



この素晴らしい  
「オフィス機能」を  
再認識したうえで、  
オンラインでも  
同じ効果を生むために  
何をすべきか？

### ② 人材育成の促進

新入社員や若手社員にとって、直接先輩や上司の働き方を見習う機会が増え、成長が早まります。オフィスでの観察や直接指導が学習のスピードを上げることがあります。問題や不安があればすぐに相談できる環境が整っているため、サポート体制が強化されます。

### ④ 組織文化の醸成

日常的なオフィス環境の中で、リーダーや同僚の行動や言葉から学ぶことができます。社内イベントや休憩時間の会話が、社員同士の信頼関係を強化します。組織全体のモラルや方向性をリードしやすくなります。日々の小さなやり取りの中で、組織としての一貫性や方向性を示すことができます。