

インタビュー

キューアンドエー株式会社
執行役員

せりざわのぶたつ
芹澤伸龍ベンジャミンさん(46)



企業の課題解決へ「伴走型支援」

労働人口の減少が止まらない現状で、生産性の向上が迫られる中、スキルの属人化や若手労働力

の確保に困難を感じる企業が aumentando している。

「弊社はデジタルマーケティングとセールスの支援を通じて、こうした問題の解決策を提供しています」と話す。その方法は、「企業のビジネスモデルを現代に適合させた新たな営業の在り方」（営業DX）を実現するソリューションだ。企業の生産性を維持しながら、新しい営業戦略を立てる

ことが可能になるという。「提供するサービスは、インサイドセールスやカスタマーサクセスの運用支援です」と説明する。

インサイドセールスとは「電子メールや電話といった遠隔の手段で、顧客とコミュニケーションする内勤の営業活動」、カスタマーサクセスは「取り引き顧客を成功体験へと導き売り上げを最大化させる取り組み」を指す。

近年、企業の営業効率向上の手段として注目されている。これらは一般的な営業手法とは異なり、特別な知識やスキルを持った人材と組織体制が必要となる。しかし、このような専門性を持つ人材は不足している。

「導入を考えている企業、既に導入しているが成果が上がらないといった企業を対象に、幅広い『伴走型支援』を提供しています」。企業が抱える課題を特定し、最適な体制を構築するための支援を実装する。「大手企業での導入実績がある弊社とともに、東北地方でも少ない人員で最大限の売り上げ貢献が期待できる『営業DX』を活用してほしい」とアピールする。

