

営業組織変革支援

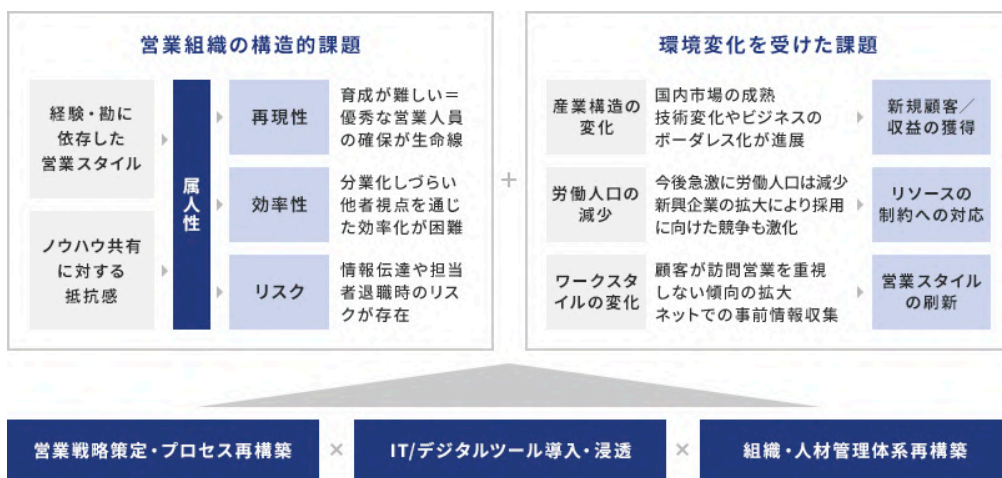
属人性が高く非効率的な営業組織を、テクノロジー活用や人材管理手法の見直しを通じて効率化・高度化



DOLBIXの提供する営業組織変革支援サービス

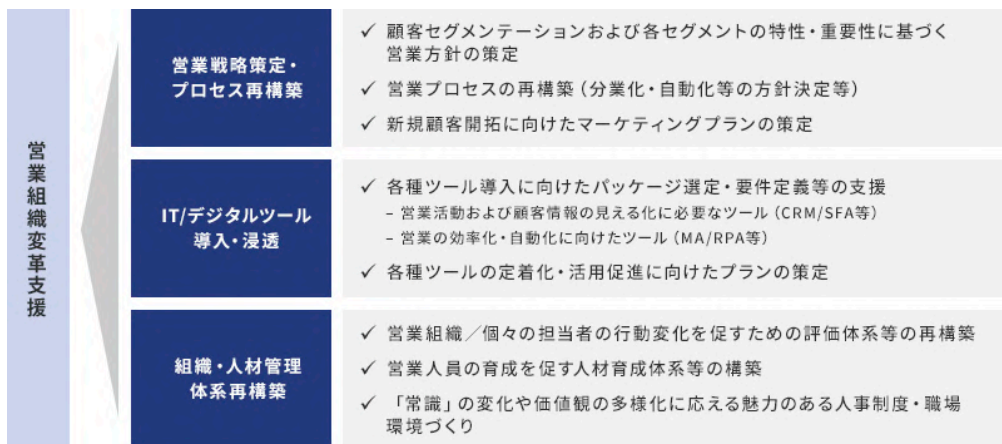
日本企業の営業組織では属人性が大きな課題となっており、その弊害として営業活動の非効率性などが生じています。加えて近年では産業構造の変化や労働人口の減少、さらには新型コロナウイルス感染症の影響により、マーケティング・営業活動の見直しが事業継続に向けて喫緊の課題となっています。今後、労働人口の減少により、営業リソースがひっ迫する中、新規顧客／収益の確保を、従来とは異なる対面に依存しない営業スタイルで実現することが求められています。

DOLBIXは、この課題解決に不可欠な「戦略・プロセス」、「テクノロジー」および「組織・人材管理」という3要素を一気通貫でサービス提供することで、特にボトルネックとなりやすい「情報の不足」と「営業担当者の心理（抵抗感）」の解消・変革の実現をご支援いたしています。



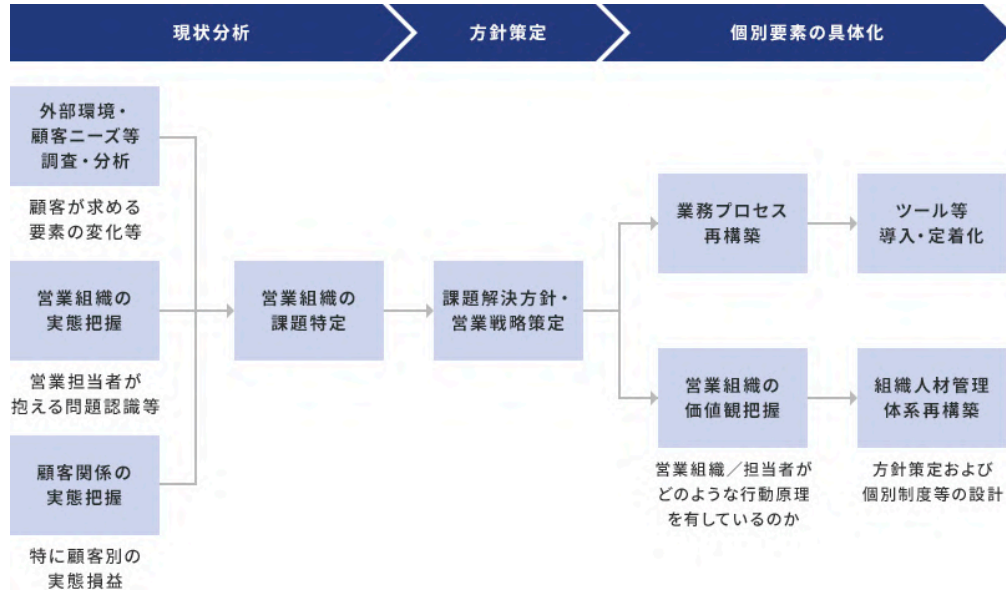
営業組織変革支援のサービス概要

戦略・プロセス、テクノロジーおよび組織・人材管理に対する高い専門性と豊富な経験に加え、営業組織に対する深い知見を有するコンサルタントがチームを結成し、「営業戦略策定・プロセス構築」、「IT/デジタルツール導入・浸透」および「組織・人材管理体系再構築」に関するサービスを提供しています。



ご支援の流れ

営業組織のあるべき姿は各社の事業特性や差別化方法／訴求要素によって異なるため、現状分析から方針策定までをしっかりと行った上で、プロセスやツール、組織・人材体系などの個別要素の具体化を進めます。



DOLBIXの営業組織変革支援サービスの特徴

中立性	特定のベンダ／製品に縛られることなく、さらにはIT導入に囚われることなく、クライアント企業にとって最適な手段をご提案いたします
組織人事領域を含めた専門家	戦略・業務・テクノロジーの専門家だけでなく、組織・人事領域の専門家として事業会社の人事部門責任者を務めた人材なども有することで、企業が多く抱える悩みに対する質が高く実効性のある解決策提案をいたします
幅広いネットワーク	総合商社グループとして培ってきた様々な事業資産を丸紅グループとして有しており、営業組織変革だけでなく、新規事業開発／顧客開拓など、営業組織が抱える様々な課題解決に向けてご活用いただくことが可能です

営業組織変革の主な支援事例

業種	案件名	案件概要
不動産	営業手法および組織体制・人材管理体系の見直し	属人化が非常に進み、既存顧客の維持はできるものの、新規顧客開拓・そのための人材確保（育成）が不十分な状態のため分業化に加えて、育成を促すための人材管理体系再構築を支援
専門商社	営業戦略および推進体制再構築	市場の成熟に伴い収益性が低下した状態に対し、顧客別の実態損益の精査等を受けて注力顧客の選別・見直しや各顧客毎の営業手法を転換し分業化やチャンネル統廃合等を実施

担当プロフェッショナル

ドルビックスコンサルティング株式会社 経営戦略コンサルティング本部
 マネージングディレクター 車谷 貴広
 シニアマネージャー 腰塚 直行
 お問い合わせ先 <https://www.dolbix.com/contact/>