



2013/09/12 09:31

印刷 RSS 印刷 印刷 印刷 印刷 印刷 印刷 印刷 印刷

週刊BCN購読のお申し込みはこちら

解説

[週刊BCN 2013年09月09日付 Vol.1496 掲載]

＜売れるにはワケがある トップ営業の素顔と横顔＞ T4C 森谷多加志さん（上） ユーザー企業内の変革者と協力

twit@でつぶやく いいね! 1

ITの比較的新しい商材として、タレントマネジメントシステムが大企業を中心に普及し始めている。インフォテクスコンサルティングの「Rosic」も、多くのユーザーを獲得している。もともとSAPパートナーとしてのビジネスが事業の柱だったT4Cが、「Rosic」の販売パートナーとなったのは2010年。「Rosic」に惚れ込み、新規事業立ち上げをリードしたのが、森谷さんだ。変化が激しいIT業界で、新たな商材を売るための手法とは――。(構成/本多和幸 写真/大星直輝)

T4C

[PR]【最新冬モデル】薄く、軽く、長時間駆動。13.3型モバイルノートLIFEBOOK SH

[PR]NEC「得選街」(法人向け) ビジネスPC & PCサーバ ¥34,440～

[PR]消費税改正で注目!!「ERP」パッケージ販売についてWebアンケート実施中

【語る人】

●profile.....

森谷 多加志 (もりや たかし)

2001年、法人向けITソリューションベンダーに入社。大手食品メーカーの営業担当として経営管理システムのソリューション営業に携わる。2002年、T4C設立時に転職してSAP ERPのコンサルタントや技術者のSES営業を担当。2004年以降は、SAP連結会計、BIソリューションの一括案件受託ビジネスを企画し、新規取引、大手ITベンダーとの協業案件を多数成約。2010年からはRosic人材マネジメントシステムの事業開発と営業を担当。



●会社概要.....

SAPソリューションの導入コンサルティングと、インフォテクスコンサルティングのタレントマネジメントシステム「Rosic」の販売、導入支援が事業の大きな柱。2002年に設立。

●所属.....

Rosicディビジョン
セールスグループ
マネージャー

●営業実績.....

2010年にT4Cが新規事業として取り扱いを始めた大企業向けのタレントマネジメントシステム「Rosic」で、旭化成など16社のユーザーを獲得。2011年、2012年と2ケタ成長を成し遂げて、今年はそれを上回る販売額を見込んでいる。

●仕事.....

「Rosic」のマーケティング、プリセールス、営業、クロージングまでを担当する。商談全体をデザインして自ら実行するプレイングマネージャー的な活躍をみせる。「Rosic」事業の立ち上げ時から、ほぼ1人で営業を担ってきた。

モバイルセキュリティセミナー
2013年 10月22日(火) 13:00~17:55
モバイル導入に必須
モバイルデバイスの最新セキュリティ動向一挙公開!
会場:東京・ベルサール八重洲

BCN Business China News
放熱の中国 IT事情の今を解く
現地取材で、活況マーケットの光と影を伝えます
中国記事一覧へ

今年は3会場で開催！ BCN Conference 2013

Bizline会員サービス(無料)のご案内
会員専用記事が読める!
自社主催のセミナーをPRできる!
メールマガジンが毎日届く!
新規会員登録はこちら

トピックス

米オラクルのOOO、エリソンCEOがドタキャン、米マイクロソフトとのトップ同席かなわず
2013/09/25 14:36

NEC中国 スマートシティを美ビジネスに 10月にも重慶に子会社を設立
2013/09/26 09:05

有識者に聞く！ IT資産管理市場のこれからとその要件を満たすツールとは!?
2013/09/18 18:20

【BCN Conference 広島会場】10月25日(金)、西日本最大級のIT展示会「ひろしまIT総合展2013」と同時開催！ 事前登録はこちらから。

売れるにはワケがある トップ営業の素顔と横顔 新着記事

大手攻略で業界標準に

「Rosic」は、今年8月現在で58社のユーザーを獲得しているが、T4Cの営業協力が決まった当初から、従業員数1000人以上の企業には必ずニーズがあると、私は確信していた。ただし、こうしたエンタープライズ系のソリューションは、案件のリードタイムが長くなる。事業を立ち上げて1年ほどは、具体的な成果まで結びついた案件は出てこなかった。「Rosic」の知名度はこの時点ではまだまだ低く、販売には苦労した。

この時期に私が考えていたのは、まだ未成熟なタレントマネジメントの市場で、デファクトスタンダードとしての地位を獲得できれば、後が楽になるということ。そのためには、とにかく大手の案件を獲得することが決め手になる。セールスはほぼ一人で担当していたので、お客様との出会いの演出から実際のコンタクトの仕方、プリセールスのやり方、そしてクロージングまで、商談全体をデザインしたうえで、お客様に数多く会って、「Rosic」のメリットをPRして回った。

タレントマネジメントのように、比較的新しい商材を売り込む場合、ユーザー企業1社につき、説得しなければならないキーパーソンは2人いるとみている。1人は、新しいソリューションの導入を企画して、社内の変革を推進しようとしている人。そしてもう1人は、それを決裁する人だ。基本的に、一度デモを見てもらえさえすれば、前者を説得するのに苦労することはなく、そこで「Rosic」の商品力の高さを感嘆するのだが、後者を説得するのはハードルが高い。

ITベンダーとしては、前者であるユーザー企業内の変革者と同じ方向を向き、一緒にプロジェクトを推進するという意識が大事で、法人向けのITソリューション営業の本質はそこにあると思っている。その人が、どうしたら社内を説得できるのかという視点で、協力しながら論理を積み上げていく。ヒアリングなどの情報収集をしたうえで仮説を立て、それを検証するという作業をとにかく繰り返す。ここで説得力のあるシナリオをつくることができなければ、相手にも迷惑をかけてしまうので、責任は重大だ。

そうした取り組みが実を結び、これまで私が営業で関わっただけでも16ユーザーを新たに獲得することができた。なかでも、昨年7月に発表した、旭化成からの受注は大きなインパクトがあり、これをきっかけに、「Rosic」のユーザーは加速度的に増えている。大手を切り崩してデファクトスタンダードを狙うという戦略が、成功しつつあるという手応えがある。

(編集部) 次号では、森谷さんの営業パーソンとしての基礎をついたSAPビジネスの営業時代のエピソードを紹介する。

twitterでつぶやく いいね! 1

関連記事

- くトップ営業の素顔と横顔> エスキュービズム 鴨下文哉さん (下) ひたすらお客様から情報を吸収
T4C、人材マネジメントシステム「Rosic」とSAP ERPのコネクターを開発
インフォテクス、タレントマネジメントの件数分析・シミュレーションモジュールを発売
先行事例に学ぶ 変わるITベンダーの人材マネジメント
くTHE決断! ユーザーのIT導入プロセスを追う> 人材の戦略的活用に着手 データ活用の柔軟性と提案力を評価

WebBCN No.10 中国・ASEANに挑む 日本のITベンダー 中国大特集

WebBCNはITビジネス情報に特化したサイトに生まれ変わりました! PC・カメラ・デジタル家電の最新情報は「BCNランキング」で!

外部リンク

T4C = http://www.t4c.co.jp/

PR

- NHKで紹介された葬儀 適正価格/顧客目線を追った葬儀が、日経新聞・ガイアの夜明けで紹介。
ANAAMEX《公式サイト》 今なら最大合計15,000マイル相当獲得可能。期間限定/ご入会キャンペーン中
最新クレジットカードランキング 日本最大級クレジットカード比較! 自分に最適なカードが必ず見つかる!
NTTフレッツ光/お乗換がお得 公式キャンペーン/最大24か月割引! 新規で最大82000円キャッシュバック
いつでもどこでもアクセス可能 【ビジネス向け】PCだけでなくスマホやタブレットからの接続で業務効率改善
ユーキャンの医療事務講座 働きやすく続けやすいと女性に大人気! 就職に強い一生モノの資格をゲット。
インタレストマッチ - 広告の掲載について

く売れるにはワケがある トップ営業の素顔と横顔> T4C 森谷多加志さん (上) ユーザー企業内の変革者と協力 2013/09/11 15:28

く売れるにはワケがある トップ営業の素顔と横顔> エスキュービズム 鴨下文哉さん (下) ひたすらお客様から情報を吸収 2013/09/04 15:42

アクセスランキング

ALSI、スマートデバイス向けセキュリティクラウドサービスのAndroid版を提供 2013/09/19 19:23

く日本ストラタステクノロジー> 高可用性/仮想化を実現したい中小企業に朗報! 2008/10/27 11:00

富士通 TCソリューション事業本部 科学システムソリューション統括部 坂口功治 2013/09/19 09:29

ココロポイント、米Emergency Reporting社がロードバランス製品を採用 2011/08/17 16:10

ITホールディングス 社長 前西規夫 2013/09/19 09:07



3年前のニュース

くインテビュー> S&Pの「日本SME格付け」で最上位の「aaa」を取得、インターコム高橋社長に聞く 2010/10/01 18:59

キヤノンMJ、クラウドビジネスの推進組織をキヤノンITSに設立 2010/10/01 18:55

XBRL Japan、一般社団法人化を完了、社会インフラへの採用を推進 2010/10/01 18:52

お知らせ 一覧

【重要】サーバーメンテナンス実施のお知らせ (予告) 2013/09/13 17:34

iOS向けアプリ「BCN Bizline」を公開しました 2012/10/02 14:00

PR

人とITのチカラで、驚きと感動のサービスを。 人とITのチカラで驚きと感動のサービスを。

「Google Apps」活用サービス提供開始

会計ソフトはPCA PCAクラウド 業務ソフトをクラウドで提供

☆教市場への