

インサイドセールスの役割がここまで変わる？ 営業現場で広がる新たな活かし方



はじめに

最近では、営業分業制・CRM導入・施策のデジタル化など、営業の仕組みは整っている企業が多いのではないのでしょうか。にもかかわらず、こうした声があとを絶ちません。

インサイドセールスとフィールドセールスの連携がうまくいかない

CRMに情報が蓄積されるだけで活用されていない

現場が疲弊し、営業の質が上がらない



こうした課題の背景には、**仕組みや体制が整っていても、それが現場で正しく機能していないというズレ**があります。特に分業制が進んでいる企業では、**各担当が自分の領域に集中するあまり、営業プロセス全体を横断的に推進できる人材が不足している**のです。

外部の営業支援と一口に言っても、企業ごとに求められる役割や課題の深さはさまざまです。営業組織のフェーズ、プロダクトの性質、内部リソースの強弱によって、課題のあり方は一律ではありません。

そうした中でBCCでは「**社内の一員として共に成果をつくる**」という支援を大切にしてきました。

では実際に、BCC社員がどのような現場に入り、どんな役割を担っているのか。
ここからは、実際にITの営業部門に常駐した社員の実例をもとに、**現場のリアルな声をご紹介します**。



B C C社員紹介①



＼大手情報通信会社の営業部門に常駐！／

Y.Tさん（30代／B C C入社5年目）

前職

アパレル店員

「人と関わる仕事が好き。もっとお客様の課題解決に関わりたい」との思いから、IT業界・営業職に未経験でチャレンジ。現在は大手情報通信会社の営業部門に常駐し、**商談への同席・ヒアリング・提案活動まで担う営業支援**として活躍している。

お客様の課題

- ・商談数を増やしたいが、営業一人ひとりの準備・調査に時間がかかっている
- ・経験者の採用が難しく、外部で営業補強する必要があった
- ・顧客ニーズの複雑化に対し、社内に提案の型がなく属人化していた

担当している業務

- ・営業担当と同行し、顧客ヒアリング・課題整理・提案準備をサポート
- ・提案資料のドラフト作成や製品の絞り込みなど、提案プロセスの前工程を支援
- ・既存顧客への定期フォロー活動（アップセル・再提案のきっかけづくり）



本人のコメント

入社前は営業もITも全く未経験で本当にやっていけるのかという不安が大きかったです。

しかし、**前職の接客業で自然と身についた相手の表情や反応を観察する力は、お客様との商談や社内コミュニケーションでも、想像以上に活きていると感じています。**

最初はヒアリングに同行するだけでも緊張していましたが、少しずつ「こういう資料があれば提案しやすいのでは」と考えて準備することができています。**お客様から直接フィードバックをいただいたときは、「支援ではなく営業として自分が役に立てた」と実感でき、自信に繋がりました。**

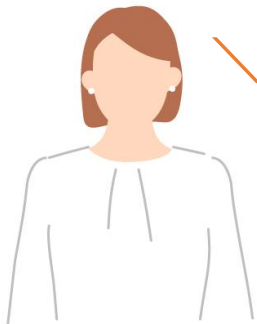
現場での成功体験

Y.Tさんは、法人向けにネットワークインフラの提案を行っています。配属3ヶ月が経った頃、連絡が途絶えていた商談案件がありました。前回の商談後に連絡が取れなくなっていた案件で、チーム内でも「もう難しそう」となりかけていたのですが、Y.Tさんはふと気になり、自分で改めてお客様の過去の問い合わせ履歴や導入検討時期を調べ直しました。

すると、**別プロダクトの導入タイミングが近づいている可能性が見え、「●●の活用事例もありますが、こういったタイミングでご提案しませんか？」と営業チームに提案。**

それをきっかけに再度アプローチが行われ、結果的に再商談が実現し、**数週間後に契約へと繋がりました。**

BCC社員紹介②



＼ ICT商材を扱う大手IT企業のマーケティング部門に常駐！ ／

Y.Nさん（20代／入社2年目）

前職

映像制作会社でのアシスタントディレクター

制作進行の経験から「チームで企画を形にしていく仕事」にやりがいを感じ、BCCに入社。
現在はICT商材を扱う大手IT企業のマーケティング部門にて、**展示会や研修イベントの運営支援を担当している。**

お客様の課題

- ・展示会やセミナーはあるが、運営の実務負荷が高く準備が属人化
- ・開催意義や集客方法が各部署でバラバラになりがち
- ・担当者の異動もあり、ノウハウが蓄積・引き継がれにくい

担当している業務

- ・展示会やオンラインセミナーの企画補助／開催準備（機材手配、資料作成など）
- ・登壇者との事前打ち合わせ、進行台本の作成サポート
- ・参加者アンケートの設計・回収・レポート作成



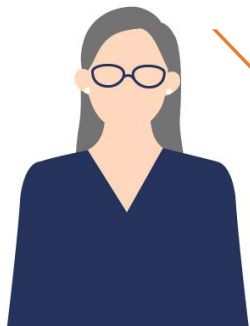
本人のコメント

「イベントって準備が9割だと思うんです。うまく回る裏側には、多くの人の段取りと気配りがある。私は、その「縁の下の力持ち」のようなポジションで、営業やお客様がやりやすくなるように、**事前準備を整えたり、当日の進行を支えたりするのが自分の役割**だと思っています。毎回違うお客様やテーマの中で緊張感はありますが、終わったあとに『**今回は準備がラクだった**』『**助かりました**』と声をいただくと、**全体を支える役割として必要とされていることを実感できて、やりがいがあります。**

現場での成功体験

当初、イベント準備は各部署で並行して進められていたものの、構成がずれていたり**と部署間の連携が取りずらく、全体像が不明瞭なままでした。Y.Nさんは分散していた情報を集約し、進行スクリプトを整理。関係者と誰よりも丁寧にすり合わせを行い、当日の流れを明確にしました。**結果、イベントは予定通り進行し、主催者から「安心して本番に集中できた」と好評をいただきました。

BCC社員紹介③



＼ 製造業向けITソリューションを扱う企業に常駐！ ／

Y.Nさん（20代／入社3年目）

前職

事務職

「もっと動きのある仕事がしたい」と思い、BCCで営業にチャレンジ。
現在は製造業向けITソリューションを扱う企業にて、**商談前フェーズのヒアリングを担当**している。

お客様の課題

- ・ 初回ヒアリングや資料送付など、商談の前段階の対応が属人化
- ・ 案件ごとに準備の粒度が異なり、営業ごとの対応品質にばらつき
- ・ 若手営業へのOJTや対応チェックに、マネージャーが日々追われていた

担当している業務

- ・ 顧客ヒアリングの一次対応（ニーズの整理や概要確認）
- ・ 初期対応時に使うテンプレート資料の整備と送付
- ・ CRMへの記録・分類（案件化見込みに応じた整理）



本人のコメント

未経験からのスタートでしたが、**話を聞く力や状況を整理する力**は活かせていると思います。
自分の対応が次のステップに繋がるように、相手が動きやすい状態をつくることを意識しています。
営業さんから『あとは任せて』と言ってもらえると、少しでも力になれたかなと感じます。

現場での成功体験

配属当初、営業チームでは商談前のヒアリング対応が属人化しており、対応するメンバーによって聞き取る内容や精度にばらつきがあるのが課題でした。

そこでK.Hさんは、**自身の業務を進める中で、「よく聞かれる質問」や「回答に時間がかかる情報」を整理。**

案件タイプ別にヒアリング項目をテンプレート化し、営業チーム内での共有を提案しました。

このテンプレートを使うことで、どのメンバーでも一定の質で初期対応ができるようになり、商談前の準備負担が減ったことで、「あの資料、今後も使わせて」と配属先の営業担当から感謝のお言葉をいただきました。

常駐先で活躍しているBCC社員の共通点



「線」でつなぐ役割を担っている

業務の一部を切り出して任せる外部支援ではなく、当社の社員は**部門や人をつなぐ線の役割を果たしています**。
営業とマーケティング、現場と管理部門など。
部署間の境界をまたいで、会話・情報・進行がスムーズになるように働きかけています。



「整った仕組みの中で、現場にフィットする動きができる」

マニュアルやルールがあっても、**それが現場でそのまま機能しているとは限りません**。
当社の社員は、すでに整った営業体制の中で、「これって誰がやるんだろう？」と言ったちょっとした空白や
曖昧さに気づき、無理のない範囲で自然とフォローに回る動きができる人材です。
だからこそ、「いてくれて助かる」「安心して任せられる」と感じてもらえる場面が多くあります。



社内の人と同じ温度感で動く

当社の支援は、どこかを手伝うではなく、**一緒に考え、一緒に動くことを大切にしています**。
立ち位置は外部であっても、**社内の目線やスピード感を合わせて動くこと**で、自然と信頼が生まれ、
「**気づけば社内の一員のような存在**」として営業、IT業界が未経験の社員でも頼られるようになります。

よくあるお客様からのQ&A

Q 「契約形態は派遣だけですか？」

派遣・請負の両方に対応可能です。
貴社の体制や求める関わり方に応じて、契約形態を柔軟にご提案しています。「一定期間の現場常駐」など、活用のしやすさもお評価いただいています。

Q 「派遣スタッフが就業を開始するまでの手続きや準備は何が必要ですか？」

契約書や受け入れ体制（PCや席の確保など）のご準備をお願いします。
基本契約書・個別契約書の締結のほか、労働者派遣法に係る書類等（抵触日通知書、待遇情報提供）が必要となります。また、就業開始までに、デスクやパソコンの手配などをお願いいたします。

Q 「派遣スタッフのフォローはどうなっていますか？」

「配属したら終わり」ではなく、状況の変化や課題に応じて、当社の営業担当が継続的にサポートする体制を整えています。就業上での不安や問題の早期発見に努め、問題解決に取り組んでいます。

Q 派遣を依頼するときは、どのようなことを伝えればよいですか？

ご要望に適した人材をご提案するために、業務内容や就業環境等について、詳しくお聞かせください。求めるスキルや経験については、「優先順位」や「業務上で必須」と「あれば尚可」を整理してお伝えいただくと、よりの確な人選につながります。

Q 「人によって当たり外れがあるのでは…？」

事前すり合わせを重視し、ミスマッチを防ぐ運用をしています。業務内容や人物像を明確にした上でマッチングし、万が一の相性ズレにも柔軟に対応します。「人に頼るのではなく、体制で支える」ことを徹底しています。

Q 「未経験の人に、現場で教える余裕がありません…」

配属前に研修を受けた上で、現場に入ります。当社では、ITや営業の知識に不安があるメンバーでも、業務にスムーズに入れるような事前研修を実施しています。また、配属後も継続的に状況を把握・フォローする体制があり、現場のご担当者様に過度な負担がかからないよう、支援を行っています。

まとめ

営業活動に求められる役割が多様化し、仕組みやツールが整ってきた今もなお、現場では「人が足りない」「うまく回らない」といった課題が尽きません。

そうした中で私たちは単なるリソース提供ではなく、
社内の一員として営業活動とともに推進する存在であることを大切にしてきました。

一人ひとりの役割が
穴埋めではなく前進を
支える力になるように

組織ごとに異なる営業体制や
課題に現場感覚でフィットす
る動きができるように

お客様の営業チームが
本来注力すべき業務に専念
できる環境を整えること

「ただ人員を埋める」のではなく、「一緒に営業組織を強化していく」
そんな存在として、当社の営業支援を捉えていただければ幸いです！



BCCのアウトソーシングについて

新商材・サービスを拡販し
新規マーケットを開拓したい

業務効率化を実現して
営業部門の強化を図りたい

急増するIT需要に対応するた
め早急に営業体制を整えたい

**お客様の課題、要望に応じて、
フットワークが軽い若手営業から経験豊富なベテランまで、迅速にご提案可能です！**

パートナー営業



インサイドセールス



フィールドセールス



アカウント営業



営業アシスタント



BCCのアウトソーシングについて

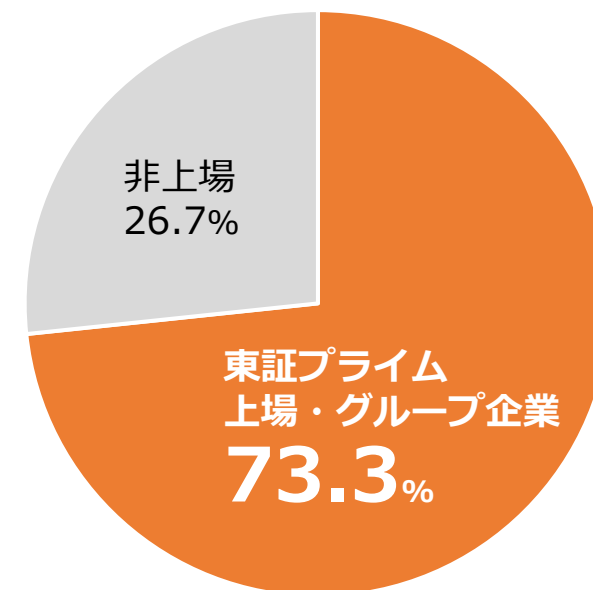
2005年のサービス開始以来、

50社を超える大手IT企業の営業支援をおこなっています。

現在、お取引のあるIT企業の約7割は、

東証プライム上場・グループ企業となっています。

上場市場別取引企業比



取引会社一覧



※掲載許可を頂いたクライアント様のロゴのみを掲載

これまで50社を超えるIT企業の営業支援を行ってきた当社だからこそ、
お客様のお困りごとに適する人材をご提案することが出来ます。

ご興味がある方は是非当社までお問い合わせください！



詳しくはこちら



会社概要

商号	B C C株式会社
事業所	東京本社：東京都千代田区外神田6-15-9 明治安田生命末広町ビル9F 大阪本社：大阪府中央区今橋2丁目5番8号 トレードピア淀屋橋9F
創立	2002年3月
代表取締役社長	伊藤一彦
カンパニー名	IT営業アウトソーシングカンパニー
カンパニー長	松村健太
主要部門	・営業アウトソーシング ・ソリューション
許認可	一般労働者派遣事業（派27-302361） 有料職業紹介事業（27-ユ-302045） プライバシーマーク認定（第10861424(07)号） 電気通信事業（E-28-03972）
主要取引先	株式会社インターネットイニシアティブ(IIJ) 日鉄ソリューションズ株式会社 ダイワボウ情報システム株式会社 日本電気株式会社(NEC) 富士ソフト株式会社

