



BCC株式会社

BCCの営業アウトソーシング活用法



「営業人材」不足でお困りごとはございませんか？

当社は、IT業界に特化した営業支援を行っている会社となります！

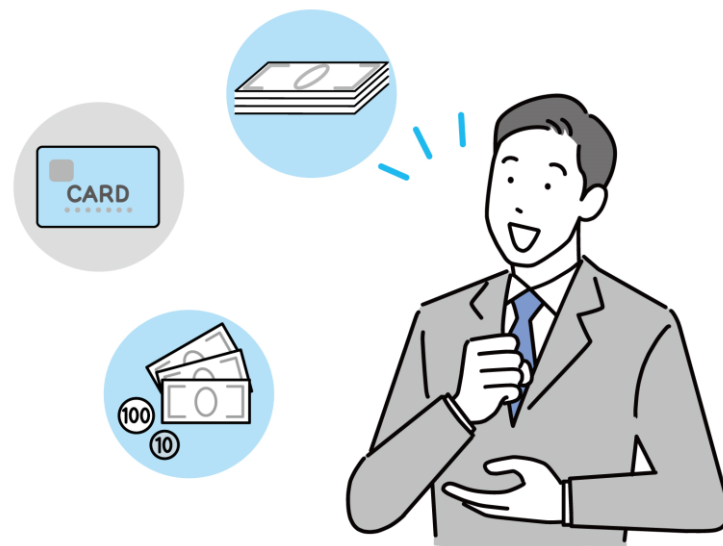


当社の営業アウトソーシング事業を
利用することの効果について説明いたします！



正社員採用よりコストを抑えられる

1人の正社員を雇用することで、求人コスト、採用過程での人件費、社会保険や雇用保険等各種保険料、教育費、労務周り等のコストが発生します。
当社の人材を活用することで、それらのコストを削減することができます。



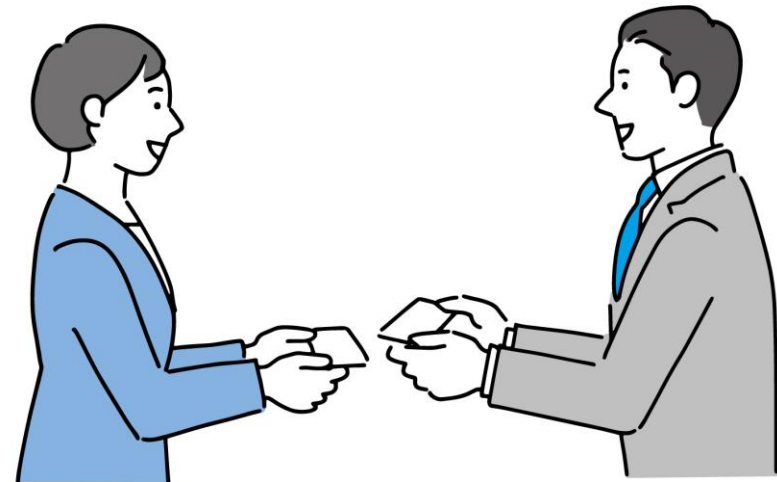
プロパーをコア業務にあてることができる

派遣社員をプロパーと同業務にあてることはもちろん、定形業務を派遣社員に任せてプロパーにコア業務に集中してもらう方法もございます。
御社に合った活用方法で、当社の社員をご活用することができます。



初回打ち合わせから最短2週間で入場可能 必要な時にすぐに人員を補充できる

当社は、初回のお問い合わせから派遣開始までスピーディーに対応できる事が強みです。当社で教育を施した複数の社員を抱えている為、お客様が必要な時に必要な人員をすぐにご提案することが可能です。



当社が提案するサービスの特徴

■無期雇用派遣

当社の派遣は無期雇用となっております。
その理由は、一度当社において正社員として雇用しているからです。
期限がございませんので、長期間のご支援が可能となっております。

■エネルギッシュな若手から、ベテラン社員まで

当社独自のBCC-LaPTプログラムで教育した営業志向の高い若手から、
長きに渡って経験を積んできたベテラン社員まで、
提案が可能となっております。

■ご活用の用途は様々

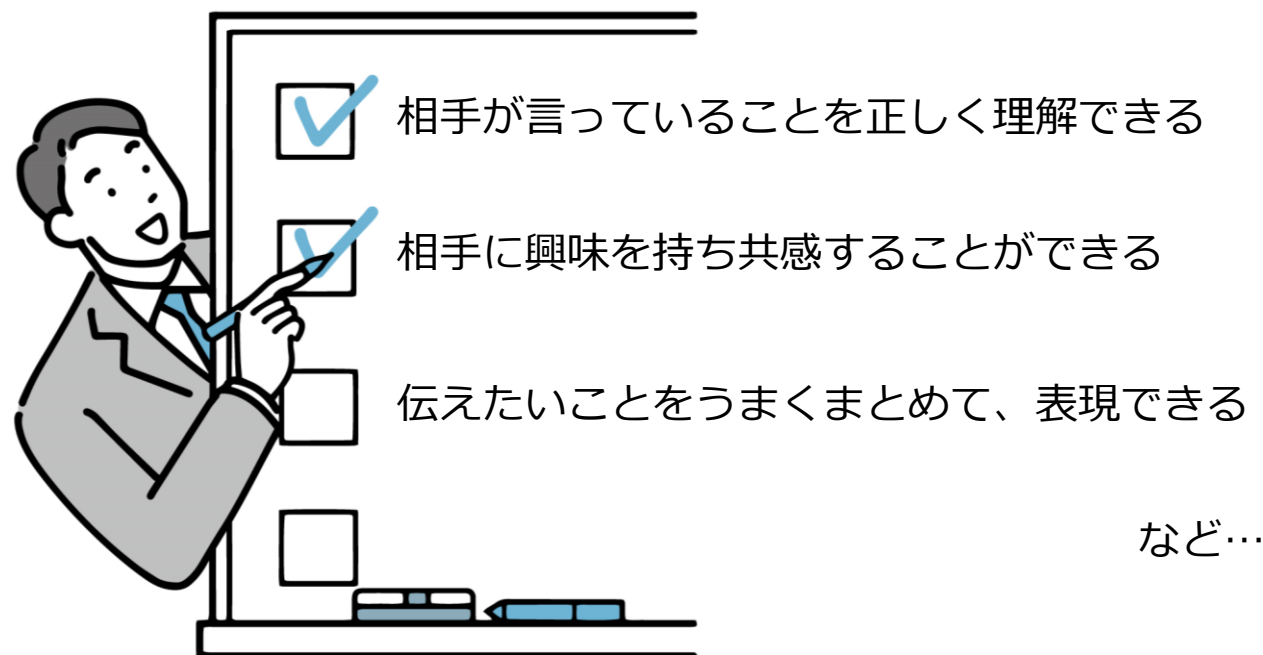
当社の営業派遣は、営業に関わる幅広い用途でご対応が可能です。
新規開拓営業、アカウント営業、インサイドセールス、営業事務、
テレマーケティングなど多岐にわたっております。



当社の採用について

当社では、コミュニケーション能力を重視した厳しい採用試験を行っております。採用試験をクリアしたものに対し、さらに当社独自のBCC-LaPTプログラムにて教育を施した人材をご提案することで、お客様から高い評価をいただいております。

当社のコミュニケーション能力の定義



お客様の声



人員不足の中、
採用がうまくいかず困っていたところに
迅速に良い人材を提案くださり、
人員不足を解消できました！



必要な時に連絡をすると、
外勤、内勤問わず、すぐに適切な人材を
ご紹介いただき大変助かっていますよ！



営業がやりたい！営業を頑張りたい！
という気持ちを強く持った方が多いですね。
意欲的だけでなく実績もしっかり着いてくるので
助かっています！



若手人員が多いということで不安はあったが、
BCCでの教育で外勤、内勤問わずしっかりと基礎を
身につけてから来てくれたので、
即戦力として活用していただいております！

BCC-LaPTプログラムについて

ソリューションとIT営業アウトソーシングを繋げるBCC-LaPTプログラム

BCC-LaPTプログラム Lecture and practical training



IT営業を育成するため、基礎教育だけでなくソリューションユニットにて実際の営業現場で経験を積むことで、短期間に「**営業マインド**」「**営業スキル**」「**IT知識**」を習得します。

また、配属先が決まると配属先の業界動向、ビジネスモデル、企業文化及び営業商材等について徹底的に教育を行うことで、**2ヶ月で営業職として活躍できる人材の育成が可能**となっております。

この教育プログラムこそが当社の営業アウトソーシングの基盤と考えております。

BCC-LaPTプログラム 教育内容一覧

BCCビジネス モデル説明	事業部説明 (ITO、ITS、HC)	IT営業とは	IT業界/知識 全般研修	Pマーク研修	コンプライアンス 研修	派遣法研修
社会人の心得 研修	ビジネスマナー 研修	ビジネス文書 研修	メールの書き方 研修	法人営業基礎 研修	ネットワーク基礎 研修	回線・モバイル・ SIM研修
PC基礎 研修	Server基礎 研修	仮想化基礎 研修	クラウド基礎 研修	Microsoft 365 研修	会社案内研修	商材研修
Excel研修	PowerPoint研修	利益とコスト 研修	支払いサイト 与信・商流研修	見積作成研修	テレアポ研修	基礎教育
テレアポ実践	客先同行訪問	客先単独訪問	営業ロープレ 研修	実践教育	配属前研修	商材、社風

BCCでは未経験・若年層に対し、**基礎教育**・**実践教育**をおこない、IT営業としての一定ラインまで引き上げる研修を実施。また**配属前研修**として派遣先に合わせた研修をおこないます。

新入社員は、**BCC-LaPTプログラム通信簿**で1ヶ月目、2ヶ月目を評価していきます。
営業プロセス、**スキル**、**マインド**の3項目を評価基準に沿って採点していきます。
 能力の可視化、注力ポイントをわかりやすくし、新人の気づき機会と次へ行動に繋げ、
 成長させるために実施していきます。

BCC-LaPTプログラム 通信簿

日 付

2023年7月24日

社員番号

409

入社日

2023年5月24日

所 属

営業部 営業課

氏 名

田中 尚志

営業プロセス (40点 (後進者10点~20点))

項目	評価	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
1. コーポレート	20点	5	5	5	5	5	5	5	5
2. ポイント	20点	5	5	5	5	5	5	5	5
3. 評価	10点	5	5	5	5	5	5	5	5
4. 評価	10点	5	5	5	5	5	5	5	5
合計		40	40	40	40	40	40	40	40

スキル (30点 (後進者10点~20点))

項目	評価	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
1. コーポレート	10点	5	5	5	5	5	5	5	5
2. ポイント	10点	5	5	5	5	5	5	5	5
3. 評価	10点	5	5	5	5	5	5	5	5
4. 評価	10点	5	5	5	5	5	5	5	5
合計		30	30	30	30	30	30	30	30

マインド (30点 (後進者10点~20点))

項目	評価	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
1. コーポレート	10点	5	5	5	5	5	5	5	5
2. ポイント	10点	5	5	5	5	5	5	5	5
3. 評価	10点	5	5	5	5	5	5	5	5
4. 評価	10点	5	5	5	5	5	5	5	5
合計		30	30	30	30	30	30	30	30

総合評価と今後の目標

12月	2月
69	72

25月以降の目標

25月	26月
60	72



社内評価制度

営業プロセス

コール数
アポイント数
訪問数
引合数

- ・ コールは1時間10件以上架電する
- ・ 同行訪問は5回まで、それ以降は単独訪問
- ・ 議事録作成の所要時間は20分
- ・ 2ヶ月目は案件獲得、受注

スキル

ビジネスマナー
Office操作
ビジネス文章
IT知識
商材・営業知識

- ・ 相応しい立ち振る舞いができるか
- ・ 正しく報告書等作成できているか
- ・ 書類を迅速なかつ的確に作成できるか
- ・ 商材やサービスを理解し、提案できるか
- ・ Excel、PowerPointを業務で問題なく使用できるか

マインド

責任感
チャレンジ
自己研鑽
コミュニケーション
自己管理

- ・ 責任感を持って業務に取り組んでいるか
- ・ 果敢に物事にチャレンジしているか
- ・ 好奇心を持って自己研鑽に励んでいるか
- ・ チームワークを大切にし調和を乱さないか
- ・ 積極的にコミュニケーションを取っているか
- ・ 体調管理含め、自己管理できているか

派遣受け入れの流れ

最短**2週間**での対応が可能です。
御社のご状況に合わせ、すぐに人材を確保できます。



- ①お問い合わせ
- ②打ち合わせ
- ③お打ち合わせ時に頂いた
ご要望を基に、マッチング
- ④御見積書をご提示
- ⑤ご契約手続き
- ⑥派遣開始

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2-5-8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

