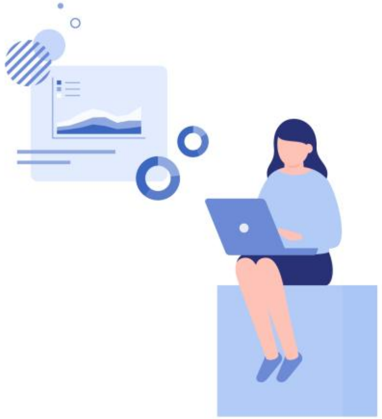
AIで営業事務は不要になる？

AIでは代替しにくい女性営業事務の「4つの力」とは

BCC株式会社

はじめに

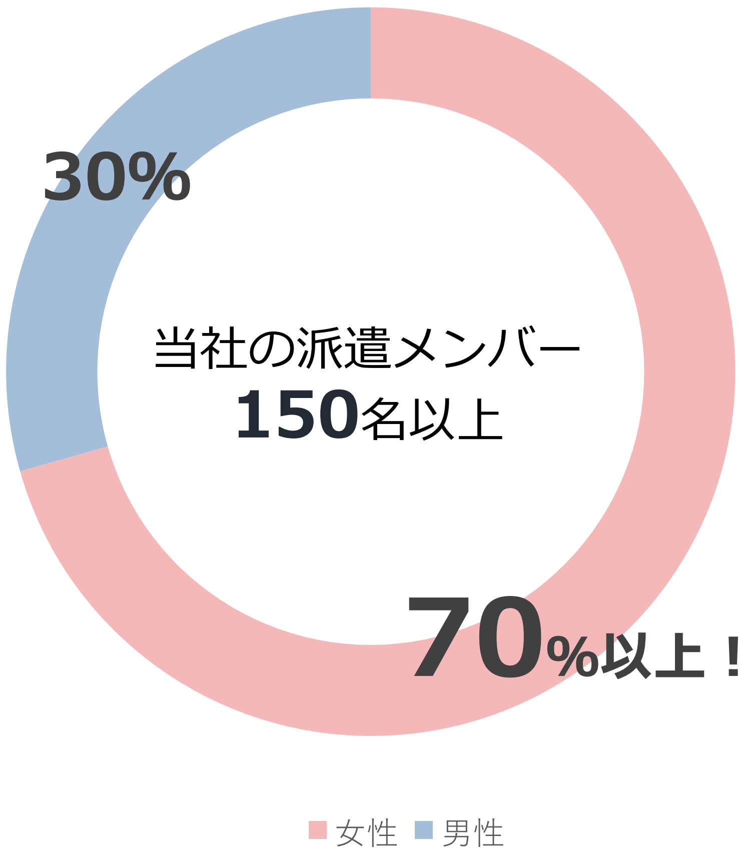
IT業界では、急速な技術進化と市場ニーズの変化に対応するため、営業活動のアウトソーシングがますます重要視されています。
最近では、大手IT企業様から多様な営業人材のご依頼を多くいただいており、
その中でも女性が多く活躍しています。
当社では、性別を問わず多様な人材の採用を強化しており、派遣先企業様にて戦力となる営業人材をご提案しています。本資料では当社における女性社員の活躍事例をご紹介いたします。

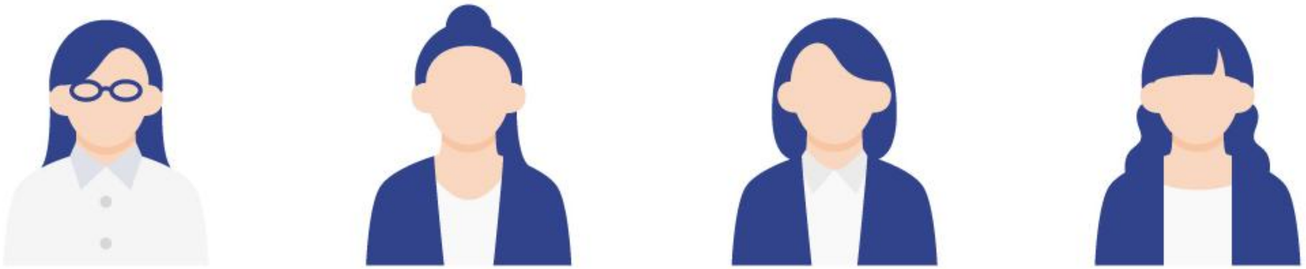


©BCC株式会社　IT営業アウトソーシングカンパニー.　All Rights Reserved.

ＢＣＣの社員が大手IT企業に常駐している男女割合

当社の従業員150名以上が大手IT企業様に常駐しております。
男女比率については右のグラフの通り、
2024年8月末時点で女性の割合が約７割以上が占めており、
女性の活躍は非常に増えています！





©BCC株式会社　IT営業アウトソーシングカンパニー.　All Rights Reserved.　人が集まり、育ち、羽搏く。

女性社員の経験業界/業種

当社の女性社員の経験業界/業種は多種多様

アシスタントディレクター	幼稚園教諭	アパレルショップ定員	飲食店店員
保育士	携帯ショップ販売員	メーカー事務員	歯科衛生士
トリマー	警察官	保険営業	ホテリエ
システムエンジニア	カメラマン	スポーツトレーナー	看護師

このように当社の女性社員はITも営業も未経験者が殆どです。

では、なぜそのような未経験者がIT系企業で営業として活躍できるのでしょうか。

女性ならではの強み

営業職に対して求められるスキルは何なのでしょうか。

傾聴力、コミュニケーション能力、信頼、親しみやすさなど色々挙げられますが、

これらは女性特有の長所でもあると考えます。

女性ならではの強みを生かせば、

女性も営業として活躍することができるのではないでしょうか。

©BCC株式会社　IT営業アウトソーシングカンパニー.　All Rights Reserved.　人が集まり、育ち、羽搏く。

女性ならではの強み

1 気配り上手

相手の立場に立ち気配りができる人は、おのずと人から信頼されるようになります。相手の心情を察知し細やかな気配りをする能力は男性より女性が持ち得る傾向にあります。

2 共感力

相手の意図を汲み取り心に寄り添う共感力は、男性よりも女性が優れているといわれている能力です。
柔らかい物腰で、顧客が本音を言い出しやすくなる安心感を与えられるので、信頼関係をスムーズに構築しやすいでしょう。

©BCC株式会社　IT営業アウトソーシングカンパニー.　All Rights Reserved.

女性ならではの強み

3 協調性

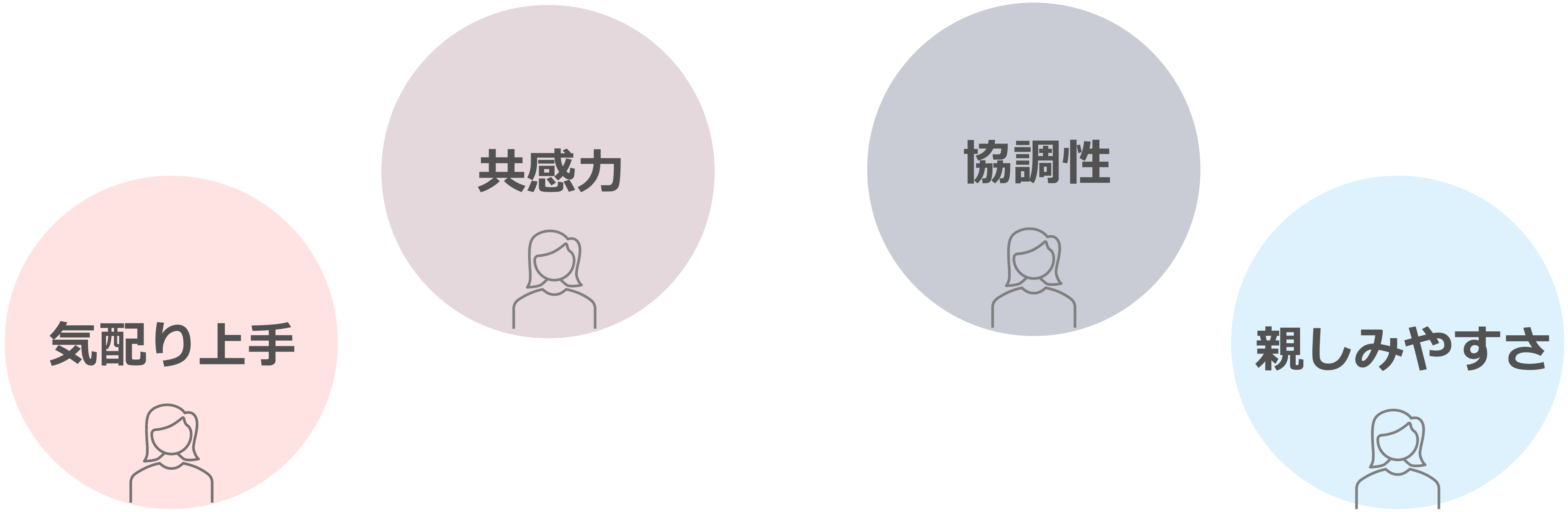
商品やサービスを提供するためには、製造や開発、マーケティングなど異なるチームと協力が必要です。
協調性があれば、円滑なコミュニケーションが可能となり、効果的なチームワークが生まれます。きめ細かなコミュニケーションがとれる女性営業職ほど活躍できる傾向があります。

4 親しみやすさ

親しみやすい人は相手に信頼感を与えます。
親しみやすい営業マンは、相手の感情を理解し共感することにより相手のニーズや要望を正確に把握し、それに応じた提案やサービスを提供できます。

©BCC株式会社　IT営業アウトソーシングカンパニー.　All Rights Reserved.

女性ならではの強み



営業職はコミュニケーション能力やヒヤリング能力、きめ細かな気配りが求められます。
これらのスキルは女性のほうが有しているケースが多いため、営業は女性も活躍することができます。

©BCC株式会社　IT営業アウトソーシングカンパニー.　All Rights Reserved.　人が集まり、育ち、羽搏く。

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派遣となっております。
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
など多岐にわたります。

教育について

当社では、コミュニケーション能力を重視した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。

©BCC株式会社　IT営業アウトソーシングカンパニー.　All Rights Reserved.　人が集まり、育ち、羽搏く。

教育について

BCC-LaPTプログラム

LaPT：Lecture and practical training

Step 3

IT営業

大手IT企業での営業支援
中堅・中小企業のDX推進

Step 2

実践教育

ソリューションユニットでの実践教育

Step 1

基礎教育

ビジネスマナー、IT基礎知識研修など

©BCC株式会社　IT営業アウトソーシングカンパニー.　All Rights Reserved.

女性営業の１日の流れ

時間	内容
9:00-	出社後、朝礼とメールチェック
10:00-	お客様との打ち合わせ　@Web（当社のHPにお問い合わせをしてくださったお客様に対し、会社案内やヒアリングを行います）
11:00-	事務処理（契約書作成など）
12:00-	昼　食
13:00-	お客様訪問（派遣予定のメンバーを連れて、派遣先訪問を行います）
14:30-	帰社、報告入力
15:00-	顧客との打ち合わせ @Web（すでにお取引のあるお客様に対し、メンバーの状況確認を行います。
16:00-	社内ミーティング（案件の進捗共有や、今後の動きの確認を行います）
17:00-	派遣メンバー面談（派遣先での出来事について相談にのり、対処法についてアドバイスを行います）
18:00-	終　礼

派遣開始

研修後、当社の人材開発部門にて**IT営業**として相応しい人材か精査し、
問題がないと判断されたら、実際に派遣先での業務が始まります。
主に下記のような営業周りの業務をお任せいただくケースが多いです。

外勤営業

インサイドセールス

©BCC株式会社　IT営業アウトソーシングカンパニー.　All Rights Reserved.　人が集まり、育ち、羽搏く。

派遣開始後の活動

外勤営業

例１：現在は自治体向けにITサービスを提案・導入するような業務
自治体様への新規提案や既存顧客（自治体）契約の追加・変更・更新対応、導入後のサポート等幅広く対応しています。

例２：既存顧客サポートをはじめとする契約更新作業や新規顧客開拓営業を行っています。
既存顧客サポートはサービスに関する問い合わせへの回答や契約の受発注を行い、事務作業（請求書発行等）も行っています。

インサイドセールス

例１：ホームページに掲載しているサービス資料をダウンロードしたお客様向けに、テレマーケティングを行っています。
アポイント取得後、営業へのエスカレーションまでを担当しています。

例２：ストレージ製品全般の社内外へのプロモーション活動をしています。配属先部署がストレージ製品の販売促進がミッションとなっており、営業に対し、または営業を支援する部隊に対して、ストレージ製品の受注納品へ向けての営業支援を行っております。

©BCC株式会社　IT営業アウトソーシングカンパニー.　All Rights Reserved.　人が集まり、育ち、羽搏く。

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！

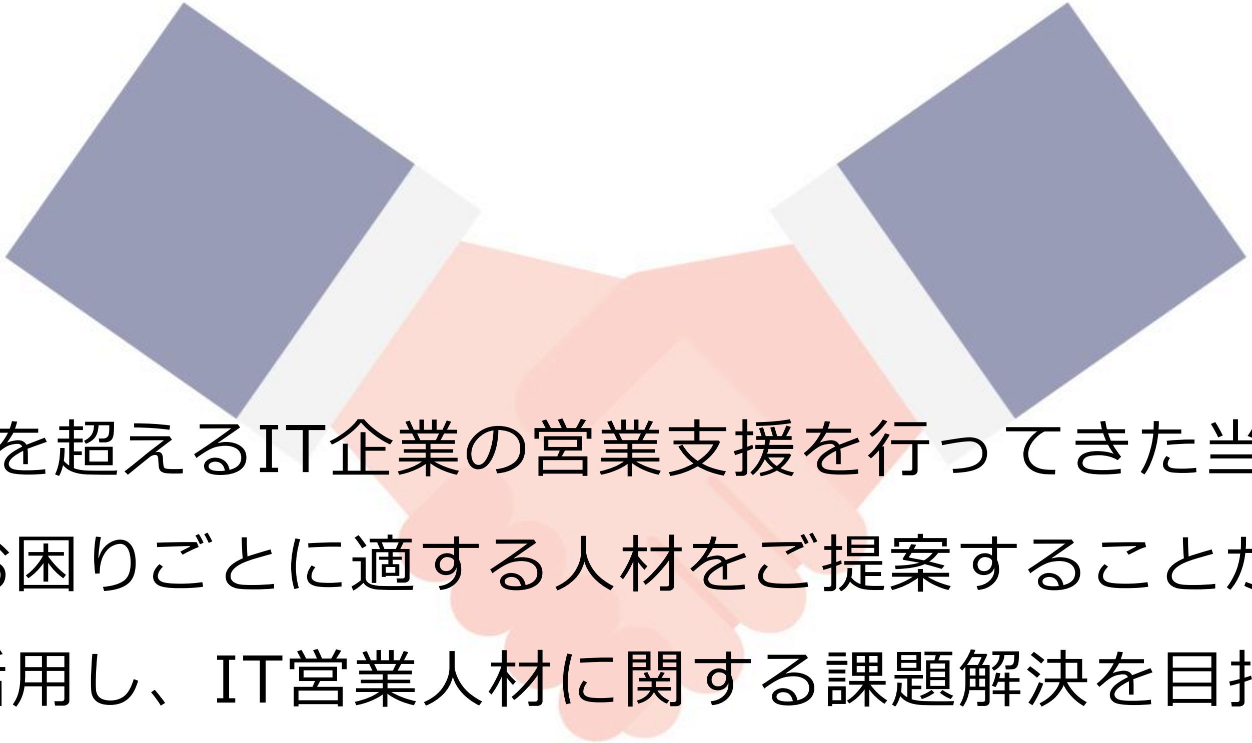
必要なときに連絡すると、外勤、内勤問わず、すぐに適切な人材をご紹介いただき大変助かっていますよ！

営業をやりたい！営業を頑張りたい！という気持ちを強く持った人材が多いですね。
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！

若手社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着けから来てくれたので、即戦力として活躍していただいています！

©BCC株式会社　IT営業アウトソーシングカンパニー.　All Rights Reserved.

最後に



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。
営業支援を活用し、IT営業人材に関する課題解決を目指しましょう！

詳しくはこちら ▸

©BCC株式会社　IT営業アウトソーシングカンパニー.　All Rights Reserved.

会社概要

商号	ＢＣＣ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　： 大阪市中央区今橋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

©BCC株式会社　IT営業アウトソーシングカンパニー.　All Rights Reserved.　人が集まり、育ち、羽搏く。