

はたらく今日が、いい日に。

doda

2022年3月3日
パーソルキャリア株式会社

転職サービス「doda」、「インサイドセールス」、「カスタマーサクセス」職のリアルがわかる対談 「今、転職市場に求められている“新しい時代の営業職”とは？」 をログミーBizにて公開

～富士通株式会社、株式会社マネーフォワードのスペシャリストが登場～

パーソルキャリア株式会社が運営する転職サービス「doda（デュダ）」（編集長：喜多 恭子）は、“対談やパネルディスカッションなどを全文書き起こしてログ化し提供するサービス”「ログミーBiz」にて、「今、転職市場に求められている“新しい時代の営業職”とは？」と題した対談記事を公開しましたので、お知らせします。

“新しい時代に求められる営業職”とは、営業の分業体制によって生まれ、これからの時代により需要が高まると予想される「インサイドセールス」※1や「カスタマーサクセス」※2職などを指しています。

※1「インサイドセールス」：電話やメール、ビデオ会議システム等を用いて顧客とコミュニケーションを取り、見込み顧客の獲得から商談設定・受注までを行う職種

※2「カスタマーサクセス」：購入・契約後のフォローを通じて、自社サービスの価値を最大限に引き出せるよう継続的に顧客を支援する職種

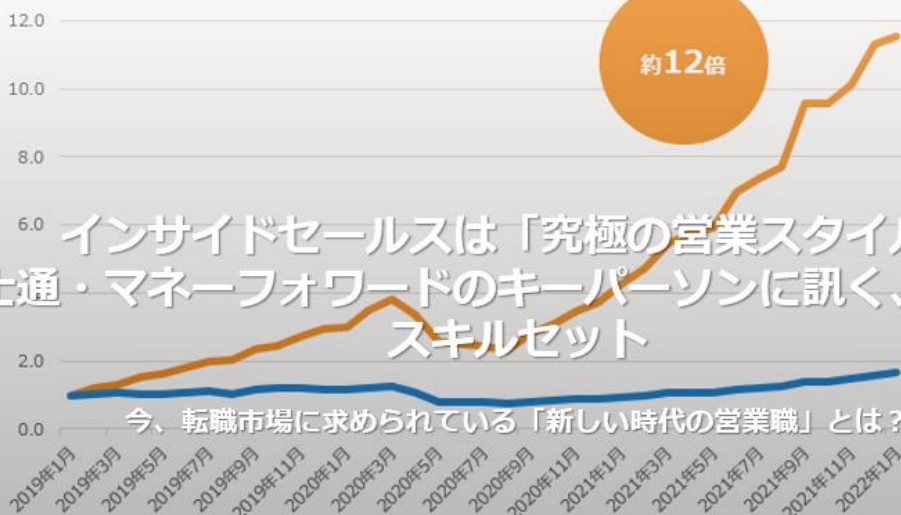


ログミーBizとは ログ掲載のご案内

ビジネス 経営・マネジメント テクノロジー 社会・経済 スキル・キャリア 知識・教養



SaaS系企業の成長やコロナによる営業手法の変化もあり、「インサイドセールス」「カスタマーサクセス」が約12倍増加している。



インサイドセールスは「究極の営業スタイル」
富士通・マネーフォワードのキーパーソンに訊く、営業職の
スキルセット

今、転職市場に求められている「新しい時代の営業職」とは？

「ログミーBiz 1 ページ目（3/2 公開）」：<https://logmi.jp/business/articles/326092>

「ログミーBiz 2 ページ目（3/3 公開）」：<https://logmi.jp/business/articles/326093>

■ログミーBiz対談「今、転職市場に求められている“新しい時代の営業職”とは？」開催背景

新型コロナウイルス感染症の影響により、多くの企業で働き方の変化が急速に求められたことで、リモート下での会議やオンライン商談、契約書類の電子捺印などに伴う新たなシステムの導入を行う企業が増えました。これにより、SaaS 企業の成長が促進され、オンライン上で営業活動を効率的に行い、顧客と継続的な関係性を築くことができる「インサイドセールス」や「カスタマーサクセス」職が重要視されました。結果、“新しい時代に求められる営業職”の求人が急速に増加しています※3。営業活動をより効率化させるためにプロセスを分業化する企業や、リモートワーク

問い合わせ先 パーソルキャリア株式会社 広報部

TEL : 03-6757-4266 FAX : 03-6385-6134 pr@persol.co.jp

でも滞りなく業務をするための環境構築を行う企業が増えた影響で、「新しい時代に求められる営業職」の求人は今なお増加しています。

一方で、転職希望者は営業経験者であっても、「インサイドセールス」や「カスタマーサクセス」職の具体的な業務内容や役割を知らない人が大半を占めるという状況があります※4。そこで、doda では、「新しい時代に求められる営業職」を多くの人に知ってもらうことを目的に、本対談を実施しました。

※3：「第3回「新しい時代に求められる営業職」に関する調査」：https://www.persol-career.co.jp/pressroom/news/research/2022/20220224_02/

※4：「第1回「新しい時代に求められる営業職」に関する調査」：https://www.persol-career.co.jp/pressroom/news/research/2021/20210823_01/

■ ログミーBiz対談「今、転職市場に求められている“新しい時代の営業職”とは？」について

「新しい時代に求められる営業職」を先駆的に活用されている富士通株式会社と株式会社マネーフォワードから、インサイドセールス部門、カスタマーサクセス部門のスペシャリストをゲストに迎え、doda 編集長の喜多と対談を行いました。各社の営業体制の違いや具体的な業務内容、「新しい時代に求められる営業職」で得られるスキルや活躍する人の共通点などについて語っています。

【対談の見どころ】

- ・ doda編集長が解説する「新しい時代に求められる営業職」
- ・ 最新の「新しい時代に求められる営業職」の求人数の推移
- ・ 富士通株式会社と株式会社マネーフォワードの営業組織の体制と業務内容
- ・ 各企業が考えるインサイドセールスやカスタマーサクセスに求められる資質
- ・ 「新しい時代に求められる営業職」で活躍する人の共通点
- ・ 日本の営業職の未来予想

【こんな人におすすめ】

「インサイドセールス、カスタマーサクセスといった言葉を聞く機会が増えてきたが、携わるイメージができない」という方

■ 登壇者プロフィール

富士通株式会社

グローバルマーケティング本部

デジタルセールス統括部 統括部長 兼 グローバルGTM統括部 統括部長代理

友廣 啓爾（ともひろ けいじ）氏

とあるベンチャー出版社を経てHP、SAP、マイクロソフトといった外資系IT企業にてワールドマーケティングの経験を積む。Push/Pullを問わずB2Bマーケティングの理想像を追い求め、その改革に熱意を傾け続ける。日本企業に貢献すべきと思い立ち2020年6月に富士通へ移籍。マーケティング変革や会社のDXを担当。



株式会社マネーフォワード

ビジネスカンパニー SMB本部 カスタマーサクセス部 部長

門田 海香（かどた みか）氏

2011年、大企業向けERPパッケージソフトを開発・販売する株式会社ワークスアプリケーションズに入社。会計開発部にて、主に既存顧客に対する情報発信を担当し、マニュアルの制作やセミナーの企画運営を行った。退職後、西アフリカのセネガル共和国でボランティア活動に2年間従事。2019年、株式会社マネーフォワードに入社。経理や人事労務における面倒な作業を効率化するSaaS型製品『マネーフォワード クラウド』を開発・販売する部門で主に中



小企業をターゲットにしたカスタマーサクセス部の立ち上げとインサイドセールスチームの立ち上げを行う。

doda編集長 喜多 恭子 (きだ きょうこ)

1999年、株式会社インテリジェンス（現社名：パーソルキャリア株式会社）入社。
派遣・アウトソーシング事業で法人営業として企業の採用支援、人事コンサルティング等を経験した後、人材紹介事業へ。法人営業・キャリアアドバイザーのマネジャーとして組織を牽引。その後、派遣事業の事業部長として、機械電子系の派遣サービス立ち上げやフリーランス雇用のマッチング事業立ち上げなどを行う。中途採用領域、派遣領域、アルバイト・パート領域の全事業に携わり、アルバイト求人情報サービス「an」の事業部長を経て、2019年10月、執行役員・転職メディア事業部事業部長に就任。2020年6月、doda編集長就任。



■ 「ログミーBiz」について < <https://logmi.jp/> >

世界をログする書き起こしメディア。ログミーは優れたスピーチや対談、パネルディスカッションなどを全文書き起こしてログ化し、価値ある情報をより多くの人に届けるためのサービスです。

■ 「doda」について < <https://doda.jp> >

「doda」は、「はたらく今日が、いい日に。」をスローガンに、転職サイトや転職エージェント、日本最大級のdoda転職フェアなど、各種コンテンツで転職希望者と求人企業の最適なマッチングを提供しています。