

職種の概要と達成度指標

(2)セールス

職種の概要

職種:セールス

セールスの概要

職種	セールス		
専門分野	訪問型コンサルティング セールス	訪問型製品セールス	メディア利用型セールス
レベル7			
レベル6			
レベル5			
レベル4			
レベル3			
レベル2			
レベル1			

職種の説明

顧客における経営方針を確認し、その実現のための課題解決策の提案、ビジネスプロセス改善支援及びソリューション、製品、サービスの提案を実施し成約する。顧客との良好なリレーションを確立し顧客満足度を高める。

IT投資の局面においては、経営戦略策定(目標とビジョンの策定、ビジネス戦略策定)及び戦略的情報化企画(課題整理、ビジネス及びIT分析)を主な活動領域として以下を実施する

- 経営戦略策定
 - ・顧客における目標とビジョンの確認
 - ・顧客におけるビジネス戦略の確認
- 戦略的情報化企画
 - ・顧客におけるビジネス課題の整理及びソリューションの提案

当該職種は、以下の専門分野に区分される

訪問型コンサルティングセールス

特定顧客に対して良好なリレーションを開拓、維持、向上し、継続的に販売活動を行う。

訪問型製品セールス

特定の製品、サービス、あるいはソリューションに精通し、幅広く顧客に対してその販売活動を行う。

メディア利用型セールス

各種のメディアを利用して不特定多数の顧客へアプローチし、主に製品を中心とした販売活動を行う。

達成度指標

職種:セールス

セールスの達成度指標

専門分野	訪問型コンサルティングセールス	レベル7																												
<p>【ビジネス貢献】</p> <p>責任性 特定インダストリ全体または特定サブインダストリ3種以上あるいは同等の市場セグメントのセールス責任者として、セールス活動全体を通じてとしてセールスチームをリードする。新規プロジェクト案件を発掘、提案、成約し、求められる要求品質、コスト、納期を3回以上(内1回以上はレベル7、他はレベル6以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>複雑性 以下の3項目以上の条件に該当する難易度のセールス活動を成功裡に遂行した経験と実績を有する(国際的にみても先進的なプロジェクトは必須)</p> <table border="0" data-bbox="219 587 1803 753"> <tr> <td>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td>複雑、例外的な契約条件</td> <td>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td>先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション</td> <td></td> <td>複数企業で構成されるセールスチーム</td> </tr> <tr> <td>非常に厳しい競争状況</td> <td>複雑なプロジェクト体制</td> <td>新規リファレンスとなる</td> </tr> <tr> <td>国際的にみても先進的なプロジェクト</td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>サイズ 以下のいずれかの規模に相当するプロジェクトの提案と成約を成功裡に遂行した経験と実績を有する。 要員数がピーク時500人以上または年間契約金額10億円以上 要員数がピーク時50人以上500人未満または年間契約金額5億円以上10億円未満で、上記複雑性の条件の5項目以上に該当</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 以下のセールス領域のいずれかについて他を指導することができる高度な専門性を保有し、業界をリードしている <table border="0" data-bbox="219 1104 1713 1184"> <tr> <td>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td>競争力向上戦略立案</td> <td>顧客リレーションシップ</td> <td>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td>セールスチーム編成</td> <td>ITソリューション提案</td> <td>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td>市場満足度管理</td> </tr> </table> - セールスの技術の継承に対して次の5項目以上の実績を有する <table border="0" data-bbox="219 1279 1953 1353"> <tr> <td>学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動</td> <td>著書</td> <td>社外論文掲載</td> <td>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td>社外講師</td> <td>社内講師</td> <td>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> - 後進の育成(メンタリング、コーチング等) 			顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象	先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールスチーム	非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる	国際的にみても先進的なプロジェクト			新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上	セールスチーム編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理	学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載	社外講師	社内講師	特許出願	
顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象																												
先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールスチーム																												
非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる																												
国際的にみても先進的なプロジェクト																														
新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上																											
セールスチーム編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理																											
学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載																											
社外講師	社内講師	特許出願																												

セールスの達成度指標

専門分野	訪問型コンサルティングセールス	レベル6																									
<p>【ビジネス貢献】</p> <p>責任性 従業員数5,000人以上の企業1社以上または特定サブインダストリ全体あるいは同等の市場セグメントのセールス責任者として、セールス活動全体を通じてセールsteamをリードする。新規プロジェクト案件を発掘、提案、成約し、求められる要求品質、コスト、納期を3回以上(内1回以上はレベル6、他はレベル5以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>複雑性 以下の2項目以上の条件に該当する難易度のセールス活動を成功裡に遂行した経験と実績を有する</p> <table border="0" data-bbox="219 587 1818 710"> <tr> <td>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td>複雑、例外的な契約条件</td> <td>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td>先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション</td> <td></td> <td>複数企業で構成されるセールsteam</td> </tr> <tr> <td>非常に厳しい競争状況</td> <td>複雑なプロジェクト体制</td> <td>新規リファレンスとなる</td> </tr> </table> <p>サイズ 以下のいずれかの規模に相当するプロジェクトの提案と成約を成功裡に遂行した経験と実績を有する。 要員数がピーク時50人以上500人未満または年間契約金額5億円以上10億円未満 要員数がピーク時10人以上50人未満または年間契約金額1億円以上5億円未満で、上記複雑性の条件の4項目以上に該当</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 以下のセールス領域のいずれかについて他を指導することができる高度な専門性を保有し、業界に貢献している <table border="0" data-bbox="219 1061 1809 1141"> <tr> <td>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td>競争力向上戦略立案</td> <td>顧客リレーションシップ</td> <td>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td>セールsteam編成</td> <td>ITソリューション提案</td> <td>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td>市場満足度管理</td> </tr> </table> - セールスの技術の継承に対して次の4項目以上の実績を有する <table border="0" data-bbox="219 1228 1953 1308"> <tr> <td>学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動</td> <td>著書</td> <td>社外論文掲載</td> <td>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td>社外講師</td> <td>社内講師</td> <td>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> - 後進の育成(メンタリング、コーチング等) 			顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象	先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールsteam	非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる	新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上	セールsteam編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理	学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載	社外講師	社内講師	特許出願	
顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象																									
先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールsteam																									
非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる																									
新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上																								
セールsteam編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理																								
学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載																								
社外講師	社内講師	特許出願																									

セールスの達成度指標

専門分野	訪問型コンサルティングセールス	レベル5																									
<p>【ビジネス貢献】</p> <p>責任性 従業員数3,000人以上の企業3社以上または従業員数1,000人以上3,000人未満の企業、部門、事業所5社(箇所)以上あるいは同等の市場セグメントのセールス責任者として、セールス活動全体を通じてセールsteamをリードする。新規プロジェクト案件を発掘、提案、成約し、求められる要求品質、コスト、納期を3回以上(内1回以上はレベル5、他はレベル4以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>複雑性 以下の2項目以上の条件に該当する難易度のセールス活動を成功裡に遂行した経験と実績を有する</p> <table border="0" data-bbox="219 587 1809 710"> <tr> <td>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td>複雑、例外的な契約条件</td> <td>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td>先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション</td> <td></td> <td>複数企業で構成されるセールsteam</td> </tr> <tr> <td>非常に厳しい競争状況</td> <td>複雑なプロジェクト体制</td> <td>新規リファレンスとなる</td> </tr> </table> <p>サイズ 以下のいずれかの規模に相当するプロジェクトの提案と成約を成功裡に遂行した経験と実績を有する。 要員数がピーク時10人以上50人未満または年間契約金額1億円以上5億円未満 要員数がピーク時10人未満または年間契約金額1億円未満で、上記複雑性の条件の4項目以上に該当</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 以下のセールス領域のいずれかについて他を指導することができる高度な専門性を保有し、社内に貢献している <table border="0" data-bbox="219 1061 1729 1141"> <tr> <td>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td>競争力向上戦略立案</td> <td>顧客リレーションシップ</td> <td>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td>セールsteam編成</td> <td>ITソリューション提案</td> <td>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td>市場満足度管理</td> </tr> </table> - セールスの技術の継承に対して次の3項目以上の実績を有する <table border="0" data-bbox="219 1228 1953 1308"> <tr> <td>学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動</td> <td>著書</td> <td>社外論文掲載</td> <td>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td>社外講師</td> <td>社内講師</td> <td>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> - 後進の育成(メンタリング、コーチング等) 			顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象	先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールsteam	非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる	新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上	セールsteam編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理	学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載	社外講師	社内講師	特許出願	
顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象																									
先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールsteam																									
非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる																									
新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上																								
セールsteam編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理																								
学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載																								
社外講師	社内講師	特許出願																									

セールスの達成度指標

専門分野	訪問型コンサルティングセールス	レベル4																									
<p>【ビジネス貢献】</p> <p>責任性 従業員数1,000人以上3,000人未満の企業、部門、事業所1社(箇所)以上あるいは同等の市場セグメントのセールス責任者として、セールス活動全体を通じてセールsteamをリードする。新規プロジェクト案件を発掘、提案、成約し、求められる要求品質、コスト、納期を2回以上(内1回以上はレベル4、他はレベル3以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>複雑性 以下の2項目以上の条件に該当する難易度のセールス活動を成功裡に遂行した経験と実績を有する</p> <table border="0" data-bbox="219 587 1803 710"> <tr> <td>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td>複雑、例外的な契約条件</td> <td>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td>先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション</td> <td></td> <td>複数企業で構成されるセールsteam</td> </tr> <tr> <td>非常に厳しい競争状況</td> <td>複雑なプロジェクト体制</td> <td>新規リファレンスとなる</td> </tr> </table> <p>サイズ 以下の規模に相当するプロジェクトの提案と成約を成功裡に遂行した経験と実績を有する。 要員数がピーク時10人未満または年間契約金額1億円未満</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 以下のセールス領域のいずれかについて高度な専門性を保有し、後進を指導している <table border="0" data-bbox="219 1018 1736 1098"> <tr> <td>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td>競争力向上戦略立案</td> <td>顧客リレーションシップ</td> <td>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td>セールsteam編成</td> <td>ITソリューション提案</td> <td>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td>市場満足度管理</td> </tr> </table> - セールスの技術の継承に対して次の1項目以上の実績を有する <table border="0" data-bbox="219 1189 1960 1268"> <tr> <td>学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動</td> <td>著書</td> <td>社外論文掲載</td> <td>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td>社外講師</td> <td>社内講師</td> <td>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> - 後進の育成(メンタリング、コーチング等) 			顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象	先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールsteam	非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる	新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上	セールsteam編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理	学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載	社外講師	社内講師	特許出願	
顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象																									
先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールsteam																									
非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる																									
新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上																								
セールsteam編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理																								
学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載																								
社外講師	社内講師	特許出願																									

セールスの達成度指標

専門分野	訪問型コンサルティングセールス	レベル3																	
<p>【ビジネス貢献】</p> <p>責任性 従業員数300人以上1,000人未満の企業、部門、事業所1社(箇所)以上あるいは同等の市場セグメントのセールス責任者として、セールス活動全体を通じてセールスチームをリードする。新規プロジェクト案件を発掘、提案、成約し、求められる要求品質、コスト、納期を2回以上成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>複雑性 以下の2項目以上の条件に該当する難易度のセールス活動を成功裡に遂行した経験と実績を有する</p> <table border="0" data-bbox="219 587 1814 710"> <tr> <td>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td>複雑、例外的な契約条件</td> <td>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td>先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション</td> <td></td> <td>複数企業で構成されるセールスチーム</td> </tr> <tr> <td>非常に厳しい競争状況</td> <td>複雑なプロジェクト体制</td> <td>新規リファレンスとなる</td> </tr> </table> <p>サイズ 以下の規模に相当するプロジェクトの提案と成約を成功裡に遂行した経験と実績を有する。 要員数がピーク時10人未満または年間契約金額1億円未満</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <p>- 以下のセールス領域のいずれかについて専門性を保有し、独力で実践している</p> <table border="0" data-bbox="219 1018 1736 1098"> <tr> <td>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td>競争力向上戦略立案</td> <td>顧客リレーションシップ</td> <td>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td>セールスチーム編成</td> <td>ITソリューション提案</td> <td>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td>市場満足度管理</td> </tr> </table>			顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象	先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールスチーム	非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる	新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上	セールスチーム編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理
顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象																	
先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールスチーム																	
非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる																	
新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上																
セールスチーム編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理																

セールスの達成度指標

専門分野	訪問型製品セールス	レベル6																									
<p>【ビジネス貢献】</p> <p>責任性 特定インダストリ全体または特定サブインダストリ3種以上あるいは同等の市場セグメントのセールス責任者として、セールス活動全体を通じて担当製品、サービス、ソリューションのセールスをリードする。新規プロジェクト案件を発掘、提案、成約し、求められる要求品質、コスト、納期を3回以上(内1回以上はレベル6、他はレベル5以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>複雑性 以下の2項目以上の条件に該当する難易度のセールス活動を成功裡に遂行した経験と実績を有する</p> <table border="0" data-bbox="219 587 1809 710"> <tr> <td>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td>複雑、例外的な契約条件</td> <td>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td>先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション</td> <td></td> <td>複数企業で構成されるセールスチーム</td> </tr> <tr> <td>非常に厳しい競争状況</td> <td>複雑なプロジェクト体制</td> <td>新規リファレンスとなる</td> </tr> </table> <p>サイズ 以下のいずれかの規模に相当するプロジェクトまたは製品やサービスの提案と成約を成功裡に遂行した経験と実績を有する。 要員数がピーク時50人以上500人未満または年間契約金額5億円以上10億円未満 要員数がピーク時10人以上50人未満または年間契約金額1億円以上5億円未満で、上記複雑性の条件の4項目以上に該当</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 以下のセールス領域のいずれかについて他を指導することができる高度な専門性を保有し、業界に貢献している <table border="0" data-bbox="219 1061 1729 1141"> <tr> <td>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td>競争力向上戦略立案</td> <td>顧客リレーションシップ</td> <td>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td>セールスチーム編成</td> <td>ITソリューション提案</td> <td>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td>市場満足度管理</td> </tr> </table> - セールスの技術の継承に対して次の4項目以上の実績を有する <table border="0" data-bbox="219 1228 1953 1308"> <tr> <td>学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動</td> <td>著書</td> <td>社外論文掲載</td> <td>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td>社外講師</td> <td>社内講師</td> <td>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> - 後進の育成(メンタリング、コーチング等) 			顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象	先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールスチーム	非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる	新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上	セールスチーム編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理	学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載	社外講師	社内講師	特許出願	
顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象																									
先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールスチーム																									
非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる																									
新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上																								
セールスチーム編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理																								
学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載																								
社外講師	社内講師	特許出願																									

セールスの達成度指標

専門分野	訪問型製品セールス	レベル5																									
<p>【ビジネス貢献】</p> <p>責任性 従業員数5,000人以上の企業1社以上または特定サブインダストリ全体あるいは同等の市場セグメントのセールス責任者として、セールス活動全体を通じて担当製品、サービス、ソリューションのセールスをリードする。新規プロジェクト案件を発掘、提案、成約し、求められる要求品質、コスト、納期を3回以上(内1回以上はレベル5、他はレベル4以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>複雑性 以下の2項目以上の条件に該当する難易度のセールス活動を成功裡に遂行した経験と実績を有する</p> <table border="0" data-bbox="219 587 1814 710"> <tr> <td>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td>複雑、例外的な契約条件</td> <td>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td>先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション</td> <td></td> <td>複数企業で構成されるセールスチーム</td> </tr> <tr> <td>非常に厳しい競争状況</td> <td>複雑なプロジェクト体制</td> <td>新規リファレンスとなる</td> </tr> </table> <p>サイズ 以下のいずれかの規模に相当するプロジェクトまたは製品やサービスの提案と成約を成功裡に遂行した経験と実績を有する。 要員数がピーク時10人以上50人未満または年間契約金額1億円以上5億円未満 要員数がピーク時10人未満または年間契約金額1億円未満で、上記複雑性の条件の4項目以上に該当</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 以下のセールス領域のいずれかについて他を指導することができる高度な専門性を保有し、社内に貢献している <table border="0" data-bbox="224 1061 1720 1141"> <tr> <td>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td>競争力向上戦略立案</td> <td>顧客リレーションシップ</td> <td>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td>セールスチーム編成</td> <td>ITソリューション提案</td> <td>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td>市場満足度管理</td> </tr> </table> - セールスの技術の継承に対して次の3項目以上の実績を有する <table border="0" data-bbox="224 1228 1948 1308"> <tr> <td>学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動</td> <td>著書</td> <td>社外論文掲載</td> <td>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td>社外講師</td> <td>社内講師</td> <td>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> - 後進の育成(メンタリング、コーチング等) 			顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象	先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールスチーム	非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる	新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上	セールスチーム編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理	学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載	社外講師	社内講師	特許出願	
顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象																									
先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールスチーム																									
非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる																									
新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上																								
セールスチーム編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理																								
学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載																								
社外講師	社内講師	特許出願																									

セールスの達成度指標

専門分野	訪問型製品セールス	レベル4																									
<p>【ビジネス貢献】</p> <p>責任性 従業員数3,000人以上の企業3社以上または従業員数1,000人以上3,000人未満の企業、部門、事業所5社(箇所)以上あるいは同等の市場セグメントのセールス責任者として、セールス活動全体を通じて担当製品、サービス、ソリューションのセールスをリードする。新規プロジェクト案件を発掘、提案、成約し、求められる要求品質、コスト、納期を2回以上(内1回以上はレベル4、他はレベル3以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>複雑性 以下の2項目以上の条件に該当する難易度のセールス活動を成功裡に遂行した経験と実績を有する</p> <table border="0" data-bbox="168 582 1814 710"> <tr> <td>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td>複雑、例外的な契約条件</td> <td>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td>先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション</td> <td></td> <td>複数企業で構成されるセールスチーム</td> </tr> <tr> <td>非常に厳しい競争状況</td> <td>複雑なプロジェクト体制</td> <td>新規リファレンスとなる</td> </tr> </table> <p>サイズ 以下の規模に相当するプロジェクトまたは製品やサービスの提案と成約を成功裡に遂行した経験と実績を有する。 要員数がピーク時10人未満または年間契約金額1億円未満</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 以下のセールス領域のいずれかについて高度な専門性を保有し、後進を指導している <table border="0" data-bbox="168 1013 1736 1093"> <tr> <td>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td>競争力向上戦略立案</td> <td>顧客リレーションシップ</td> <td>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td>セールスチーム編成</td> <td>ITソリューション提案</td> <td>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td>市場満足度管理</td> </tr> </table> - セールスの技術の継承に対して次の1項目以上の実績を有する <table border="0" data-bbox="168 1189 1960 1268"> <tr> <td>学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動</td> <td>著書</td> <td>社外論文掲載</td> <td>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td>社外講師</td> <td>社内講師</td> <td>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> - 後進の育成(メンタリング、コーチング等) 			顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象	先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールスチーム	非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる	新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上	セールスチーム編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理	学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載	社外講師	社内講師	特許出願	
顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象																									
先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールスチーム																									
非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる																									
新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上																								
セールスチーム編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理																								
学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載																								
社外講師	社内講師	特許出願																									

セールスの達成度指標

専門分野	訪問型製品セールス	レベル3																	
<p>【ビジネス貢献】</p> <p>責任性 従業員数1,000人未満の企業、部門、事業所1社(箇所)以上あるいは同等の市場セグメントのセールス責任者として、セールス活動全体を通じて担当製品、サービス、ソリューションのセールスをリードする。新規プロジェクト案件を発掘、提案、成約し、求められる要求品質、コスト、納期を2回以上成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>複雑性 以下の2項目以上の条件に該当する難易度のセールス活動を成功裡に遂行した経験と実績を有する</p> <table border="0" data-bbox="219 587 1809 710"> <tr> <td>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td>複雑、例外的な契約条件</td> <td>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td>先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション</td> <td></td> <td>複数企業で構成されるセールスチーム</td> </tr> <tr> <td>非常に厳しい競争状況</td> <td>複雑なプロジェクト体制</td> <td>新規リファレンスとなる</td> </tr> </table> <p>サイズ 以下の規模に相当するプロジェクトまたは製品やサービスの提案と成約を成功裡に遂行した経験と実績を有する。 要員数がピーク時10人未満または年間契約金額1億円未満</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <p>- 以下のセールス領域のいずれかについて専門性を保有し、独力で実践している</p> <table border="0" data-bbox="219 1018 1736 1098"> <tr> <td>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td>競争力向上戦略立案</td> <td>顧客リレーションシップ</td> <td>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td>セールスチーム編成</td> <td>ITソリューション提案</td> <td>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td>市場満足度管理</td> </tr> </table>			顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象	先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールスチーム	非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる	新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上	セールスチーム編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理
顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象																	
先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		複数企業で構成されるセールスチーム																	
非常に厳しい競争状況	複雑なプロジェクト体制	新規リファレンスとなる																	
新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上																
セールスチーム編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理																

セールスの達成度指標

専門分野	メディア利用型セールス	レベル5
<p>【ビジネス貢献】</p> <p>責任性 特定インダストリ全体または特定製品群、サービス群全体あるいは同等の市場セグメントのセールス責任者として、メディア型セールス戦略全体に責任を持つ。新規プロジェクト案件を発掘、提案、成約し、求められる要求品質、コスト、納期を3回以上(内1回以上はレベル5、他はレベル4以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>複雑性 以下の2項目以上の条件に該当する難易度のセールス活動を成功裡に遂行した経験と実績を有する 顧客独自の高難度、複雑な個別要件 複雑、例外的な契約条件 業種横断的又は企業群を対象 先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション 新規リファレンスとなる 非常に厳しい競争状況 複数のITソリューション及びサービスコンポーネントを含む</p> <p>サイズ 以下のいずれかの規模に相当するプロジェクトまたは製品やサービスの提案と成約を成功裡に遂行した経験と実績を有する。 要員数がピーク時10人以上50人未満または年間契約金額1億円以上5億円未満 要員数がピーク時10人未満または年間契約金額1億円未満で、上記複雑性の条件の4項目以上に該当</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 以下のセールス領域のいずれかについて他を指導することができる高度な専門性を保有し、社内に貢献している 新規市場創出、新規顧客開拓 競争力向上戦略立案 顧客リレーションシップ 顧客満足度向上 セールsteam編成 ITソリューション提案 ビジネスオポチュニティ把握 市場満足度管理 メディアの特性の理解と活用 セールスメディアを通じたコミュニケーション、ネゴシエーション - セールスの技術の継承に対して次の3項目以上の実績を有する 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動 著書 社外論文掲載 社内論文掲載 社外講師 社内講師 特許出願 - 後進の育成(メンタリング、コーチング等) 		

セールスの達成度指標

専門分野	メディア利用型セールス	レベル4																													
<p>【ビジネス貢献】</p> <p>責任性 特定サブインダストリ全体、または特定製品やサービス全体、あるいは同等の市場セグメントのセールス責任者として、メディア型セールス戦略全体に責任を持つ。新規プロジェクト案件を発掘、提案、成約し、求められる要求品質、コスト、納期を2回以上(内1回以上はレベル4、他はレベル3以上の複雑性、サイズ相当)成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>複雑性 以下の2項目以上の条件に該当する難易度のセールス活動を成功裡に遂行した経験と実績を有する)</p> <table border="0" data-bbox="219 587 1706 710"> <tr> <td>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td>複雑、例外的な契約条件</td> <td>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td>先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション</td> <td></td> <td>新規リファレンスとなる</td> </tr> <tr> <td>非常に厳しい競争状況</td> <td>複数のITソリューション及びサービスコンポーネントを含む</td> <td></td> </tr> </table> <p>サイズ 以下のいずれかの規模に相当するプロジェクトまたは製品やサービスの提案と成約を成功裡に遂行した経験と実績を有する。 要員数がピーク時10人未満または年間契約金額1億円未満</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <ul style="list-style-type: none"> - 以下のセールス領域のいずれかについて高度な専門性を保有し、後進を指導している <table border="0" data-bbox="219 1018 1727 1141"> <tr> <td>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td>競争力向上戦略立案</td> <td>顧客リレーションシップ</td> <td>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td>セールsteam編成</td> <td>ITソリューション提案</td> <td>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td>市場満足度管理</td> </tr> <tr> <td>メディアの特性の理解と活用</td> <td colspan="3">セールスマディアを通じたコミュニケーション、ネゴシエーション</td> </tr> </table> - セールスの技術の継承に対して次の1項目以上の実績を有する <table border="0" data-bbox="219 1189 1951 1268"> <tr> <td>学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動</td> <td>著書</td> <td>社外論文掲載</td> <td>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td>社外講師</td> <td>社内講師</td> <td>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> - 後進の育成(メンタリング、コーチング等) 			顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象	先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		新規リファレンスとなる	非常に厳しい競争状況	複数のITソリューション及びサービスコンポーネントを含む		新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上	セールsteam編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理	メディアの特性の理解と活用	セールスマディアを通じたコミュニケーション、ネゴシエーション			学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載	社外講師	社内講師	特許出願	
顧客独自の高難度、複雑な個別要件	複雑、例外的な契約条件	業種横断的又は企業群を対象																													
先進的、戦略的ビジネス領域あるいは製品、サービス、ITソリューション		新規リファレンスとなる																													
非常に厳しい競争状況	複数のITソリューション及びサービスコンポーネントを含む																														
新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上																												
セールsteam編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理																												
メディアの特性の理解と活用	セールスマディアを通じたコミュニケーション、ネゴシエーション																														
学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	著書	社外論文掲載	社内論文掲載																												
社外講師	社内講師	特許出願																													

セールスの達成度指標

専門分野	メディア利用型セールス	レベル3												
<p>【ビジネス貢献】</p> <p>責任性 特定サブインダストリの一部、または特定製品やサービスの一部、あるいは同等の市場セグメントのセールス責任者として、メディア型セールス戦略全体に責任を持つ。新規プロジェクト案件を発掘、提案、成約し、求められる要求品質、コスト、納期を2回以上成功裡に達成した経験と実績を有する。</p> <p>複雑性 以下の2項目以上の条件に該当する低難易度のセールス活動を成功裡に遂行した経験と実績を有する 十分な販売実績、導入実績を持つ製品、サービス、ソリューション 製品、サービス、ソリューションの構成が単一或いは比較的単純 標準的な契約条件 標準的な要件</p> <p>サイズ 以下の規模に相当するプロジェクトまたは製品やサービスの提案と成約を成功裡に遂行した経験と実績を有する。 要員数がピーク時10人未満または年間契約金額1億円未満</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <p>- 以下のセールス領域のいずれかについて専門性を保有し、独力で実践している</p> <table border="0" data-bbox="224 1005 1792 1149"> <tr> <td>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td>競争力向上戦略立案</td> <td>顧客リレーションシップ</td> <td>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td>セールsteam編成</td> <td>ITソリューション提案</td> <td>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td>市場満足度管理</td> </tr> <tr> <td>メディアの特性の理解と活用</td> <td colspan="3">セールスメディアを通じたコミュニケーション、ネゴシエーション</td> </tr> </table>			新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上	セールsteam編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理	メディアの特性の理解と活用	セールスメディアを通じたコミュニケーション、ネゴシエーション		
新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上											
セールsteam編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理											
メディアの特性の理解と活用	セールスメディアを通じたコミュニケーション、ネゴシエーション													

セールスの達成度指標

専門分野	セールス共通	レベル2												
<p>【ビジネス貢献】</p> <p>責任性 セールス活動における提案、成約、遂行の一連の局面について、セールsteamメンバーとして実施責任を持ち、同一職種の上位者の指導の下にセールス活動を1回以上(レベル2の複雑性、サイズ相当)成功裏に達成した経験と実績を有する</p> <p>複雑性 以下の幾つかの条件に該当する低難易度のセールス活動を成功裏に遂行した経験と実績を有する 複数のITソリューション及びサービスコンポーネントを含む 複数カテゴリのIT 職種で構成されるプロジェクトチーム編成が必要 標準的な契約条件 標準的な要件</p> <p>サイズ 特定せず。</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <p>- 以下のセールス領域について基本的な知識と経験を有する</p> <table border="0" data-bbox="224 1005 1792 1133"> <tr> <td>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td>競争力向上戦略立案</td> <td>顧客リレーションシップ</td> <td>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td>セールsteam編成</td> <td>ITソリューション提案</td> <td>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td>市場満足度管理</td> </tr> <tr> <td>メディアの特性の理解と活用</td> <td colspan="3">セールスメディアを通じたコミュニケーション、ネゴシエーション</td> </tr> </table>			新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上	セールsteam編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理	メディアの特性の理解と活用	セールスメディアを通じたコミュニケーション、ネゴシエーション		
新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上											
セールsteam編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理											
メディアの特性の理解と活用	セールスメディアを通じたコミュニケーション、ネゴシエーション													

セールスの達成度指標

専門分野	セールス共通	レベル1												
<p>【ビジネス貢献】</p> <p>責任性 セールス活動における提案、成約、遂行のいずれか局面について、セールsteamメンバーとして実施責任を持ち、同一職種の上位者の指導の下にセールス活動を1回以上(レベル1の複雑性、サイズ相当)成功裏に達成した経験と実績を有する。</p> <p>複雑性 以下の幾つかの条件に該当する難易度のセールス活動を成功裏に遂行した経験と実績を有する 複数のITソリューション及びサービスコンポーネントを含む 複数カテゴリのIT 職種で構成されるプロジェクトチーム編成が必要 標準的な契約条件 標準的な要件</p> <p>サイズ 特定せず。</p> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <p>- 以下のセールス領域について基本的な知識と経験を有する</p> <table border="0" data-bbox="224 1005 1792 1149"> <tr> <td>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td>競争力向上戦略立案</td> <td>顧客リレーションシップ</td> <td>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td>セールsteam編成</td> <td>ITソリューション提案</td> <td>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td>市場満足度管理</td> </tr> <tr> <td>メディアの特性の理解と活用</td> <td colspan="3">セールスメディアを通じたコミュニケーション、ネゴシエーション</td> </tr> </table>			新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上	セールsteam編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理	メディアの特性の理解と活用	セールスメディアを通じたコミュニケーション、ネゴシエーション		
新規市場創出、新規顧客開拓	競争力向上戦略立案	顧客リレーションシップ	顧客満足度向上											
セールsteam編成	ITソリューション提案	ビジネスオポチュニティ把握	市場満足度管理											
メディアの特性の理解と活用	セールスメディアを通じたコミュニケーション、ネゴシエーション													