

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="197 587 1803 750"> <tr> <td><input type="checkbox"/>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td><input type="checkbox"/>複雑、例外的な契約条件</td> <td><input type="checkbox"/>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>非常に厳しい競争状況</td> <td><input type="checkbox"/>複数企業で構成されるセールsteam</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>非常に厳しい競争状況</td> <td><input type="checkbox"/>国際的にみても先進的なプロジェクト</td> <td><input type="checkbox"/>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。</p> <p><input type="checkbox"/>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</p> <p><input type="checkbox"/>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> <p>ー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</p> <table border="0" data-bbox="197 1109 1713 1181"> <tr> <td><input type="checkbox"/>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td><input type="checkbox"/>競争力向上戦略立案</td> <td><input type="checkbox"/>顧客リレーションシップ</td> <td><input type="checkbox"/>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>セールsteam編成</td> <td><input type="checkbox"/>ITソリューション提案</td> <td><input type="checkbox"/>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td><input type="checkbox"/>市場満足度管理</td> </tr> </table> <p>ー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</p> <table border="0" data-bbox="197 1276 1948 1348"> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>著書</td> <td><input type="checkbox"/>社外論文掲載</td> <td><input type="checkbox"/>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>社外講師</td> <td><input type="checkbox"/>社内講師</td> <td><input type="checkbox"/>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> <p>ー後進の育成(メンタリング、コーチング等)</p>			<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象	<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールsteam	<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 国際的にみても先進的なプロジェクト	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる	<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上	<input type="checkbox"/> セールsteam編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理	<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載	<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 特許出願	
<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象																									
<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールsteam																									
<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 国際的にみても先進的なプロジェクト	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる																									
<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上																								
<input type="checkbox"/> セールsteam編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理																								
<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載																								
<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 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="190 587 1818 710"> <tr> <td><input type="checkbox"/>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td><input type="checkbox"/>複雑、例外的な契約条件</td> <td><input type="checkbox"/>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>複数企業で構成されるセールsteam</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>非常に厳しい競争状況</td> <td><input type="checkbox"/>複雑なプロジェクト体制</td> <td><input type="checkbox"/>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。</p> <p><input type="checkbox"/>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</p> <p><input type="checkbox"/>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> <p>ー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</p> <table border="0" data-bbox="190 1061 1809 1141"> <tr> <td><input type="checkbox"/>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td><input type="checkbox"/>競争力向上戦略立案</td> <td><input type="checkbox"/>顧客リレーションシップ</td> <td><input type="checkbox"/>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>セールsteam編成</td> <td><input type="checkbox"/>ITソリューション提案</td> <td><input type="checkbox"/>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td><input type="checkbox"/>市場満足度管理</td> </tr> </table> <p>ー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</p> <table border="0" data-bbox="190 1228 1953 1308"> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>著書</td> <td><input type="checkbox"/>社外論文掲載</td> <td><input type="checkbox"/>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>社外講師</td> <td><input type="checkbox"/>社内講師</td> <td><input type="checkbox"/>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> <p>ー後進の育成(メンタリング、コーチング等)</p>			<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象	<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールsteam		<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる	<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上	<input type="checkbox"/> セールsteam編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理	<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載	<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 特許出願	
<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象																									
<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールsteam																										
<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる																									
<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上																								
<input type="checkbox"/> セールsteam編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理																								
<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載																								
<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 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="197 587 1809 710"> <tr> <td><input type="checkbox"/>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td><input type="checkbox"/>複雑、例外的な契約条件</td> <td><input type="checkbox"/>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>複数企業で構成されるセールsteam</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>非常に厳しい競争状況</td> <td><input type="checkbox"/>複雑なプロジェクト体制</td> <td><input type="checkbox"/>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。</p> <p><input type="checkbox"/>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</p> <p><input type="checkbox"/>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> <p>ー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</p> <table border="0" data-bbox="197 1061 1729 1141"> <tr> <td><input type="checkbox"/>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td><input type="checkbox"/>競争力向上戦略立案</td> <td><input type="checkbox"/>顧客リレーションシップ</td> <td><input type="checkbox"/>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>セールsteam編成</td> <td><input type="checkbox"/>ITソリューション提案</td> <td><input type="checkbox"/>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td><input type="checkbox"/>市場満足度管理</td> </tr> </table> <p>ー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</p> <table border="0" data-bbox="197 1236 1953 1316"> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>著書</td> <td><input type="checkbox"/>社外論文掲載</td> <td><input type="checkbox"/>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>社外講師</td> <td><input type="checkbox"/>社内講師</td> <td><input type="checkbox"/>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> <p>ー後進の育成(メンタリング、コーチング等)</p>			<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象	<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールsteam		<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる	<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上	<input type="checkbox"/> セールsteam編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理	<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載	<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 特許出願	
<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象																									
<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールsteam																										
<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる																									
<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上																								
<input type="checkbox"/> セールsteam編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理																								
<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載																								
<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 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="190 587 1803 710"> <tr> <td><input type="checkbox"/>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td><input type="checkbox"/>複雑、例外的な契約条件</td> <td><input type="checkbox"/>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>複数企業で構成されるセールsteam</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>非常に厳しい競争状況</td> <td><input type="checkbox"/>複雑なプロジェクト体制</td> <td><input type="checkbox"/>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。</p> <p><input type="checkbox"/>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>ー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</p> <table border="0" data-bbox="190 1018 1736 1098"> <tr> <td><input type="checkbox"/>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td><input type="checkbox"/>競争力向上戦略立案</td> <td><input type="checkbox"/>顧客リレーションシップ</td> <td><input type="checkbox"/>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>セールsteam編成</td> <td><input type="checkbox"/>ITソリューション提案</td> <td><input type="checkbox"/>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td><input type="checkbox"/>市場満足度管理</td> </tr> </table> <p>ー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</p> <table border="0" data-bbox="190 1189 1960 1268"> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>著書</td> <td><input type="checkbox"/>社外論文掲載</td> <td><input type="checkbox"/>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>社外講師</td> <td><input type="checkbox"/>社内講師</td> <td><input type="checkbox"/>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> <p>ー後進の育成(メンタリング、コーチング等)</p>			<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象	<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールsteam		<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる	<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上	<input type="checkbox"/> セールsteam編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理	<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載	<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 特許出願	
<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象																									
<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールsteam																										
<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる																									
<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上																								
<input type="checkbox"/> セールsteam編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理																								
<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載																								
<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 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(レベル3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="197 587 1814 710"> <tr> <td><input type="checkbox"/>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td><input type="checkbox"/>複雑、例外的な契約条件</td> <td><input type="checkbox"/>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>非常に厳しい競争状況</td> <td><input type="checkbox"/>複数企業で構成されるセールsteam</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>非常に厳しい競争状況</td> <td><input type="checkbox"/>複雑なプロジェクト体制</td> <td><input type="checkbox"/>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。</p> <p><input type="checkbox"/>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>ー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="197 1018 1736 1093"> <tr> <td><input type="checkbox"/>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td><input type="checkbox"/>競争力向上戦略立案</td> <td><input type="checkbox"/>顧客リレーションシップ</td> <td><input type="checkbox"/>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>セールsteam編成</td> <td><input type="checkbox"/>ITソリューション提案</td> <td><input type="checkbox"/>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td><input type="checkbox"/>市場満足度管理</td> </tr> </table> <p>〈注釈〉 ー情報処理技術者試験「応用情報技術者試験(AP)」に合格していることで、当該レベルで期待される必要最低限の能力レベルに到達しているものと見なすことができる。</p>			<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象	<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールsteam	<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる	<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上	<input type="checkbox"/> セールsteam編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理
<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象																	
<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールsteam																	
<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる																	
<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上																
<input type="checkbox"/> セールsteam編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 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="197 587 1809 710"> <tr> <td><input type="checkbox"/>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td><input type="checkbox"/>複雑、例外的な契約条件</td> <td><input type="checkbox"/>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>非常に厳しい競争状況</td> <td><input type="checkbox"/>複数企業で構成されるセールsteam</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>非常に厳しい競争状況</td> <td><input type="checkbox"/>複雑なプロジェクト体制</td> <td><input type="checkbox"/>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。</p> <p><input type="checkbox"/>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</p> <p><input type="checkbox"/>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> <p>ー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</p> <table border="0" data-bbox="197 1061 1729 1141"> <tr> <td><input type="checkbox"/>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td><input type="checkbox"/>競争力向上戦略立案</td> <td><input type="checkbox"/>顧客リレーションシップ</td> <td><input type="checkbox"/>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>セールsteam編成</td> <td><input type="checkbox"/>ITソリューション提案</td> <td><input type="checkbox"/>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td><input type="checkbox"/>市場満足度管理</td> </tr> </table> <p>ー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</p> <table border="0" data-bbox="197 1236 1953 1316"> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>著書</td> <td><input type="checkbox"/>社外論文掲載</td> <td><input type="checkbox"/>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>社外講師</td> <td><input type="checkbox"/>社内講師</td> <td><input type="checkbox"/>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> <p>ー後進の育成(メンタリング、コーチング等)</p>			<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象	<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールsteam	<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる	<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上	<input type="checkbox"/> セールsteam編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理	<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載	<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 特許出願	
<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象																									
<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールsteam																									
<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる																									
<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上																								
<input type="checkbox"/> セールsteam編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理																								
<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載																								
<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 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="190 587 1814 710"> <tr> <td><input type="checkbox"/>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td><input type="checkbox"/>複雑、例外的な契約条件</td> <td><input type="checkbox"/>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>複数企業で構成されるセールスチーム</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>非常に厳しい競争状況</td> <td><input type="checkbox"/>複雑なプロジェクト体制</td> <td><input type="checkbox"/>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。</p> <table border="0" data-bbox="190 845 1512 922"> <tr> <td><input type="checkbox"/>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</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>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</td> </tr> </table> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <p>ー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、社内貢献している</p> <table border="0" data-bbox="190 1061 1720 1137"> <tr> <td><input type="checkbox"/>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td><input type="checkbox"/>競争力向上戦略立案</td> <td><input type="checkbox"/>顧客リレーションシップ</td> <td><input type="checkbox"/>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>セールスチーム編成</td> <td><input type="checkbox"/>ITソリューション提案</td> <td><input type="checkbox"/>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td><input type="checkbox"/>市場満足度管理</td> </tr> </table> <p>ー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</p> <table border="0" data-bbox="190 1228 1948 1308"> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>著書</td> <td><input type="checkbox"/>社外論文掲載</td> <td><input type="checkbox"/>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>社外講師</td> <td><input type="checkbox"/>社内講師</td> <td><input type="checkbox"/>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> <p>ー後進の育成(メンタリング、コーチング等)</p>			<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象	<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールスチーム		<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる	<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上	<input type="checkbox"/> セールスチーム編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理	<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載	<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 特許出願	
<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象																											
<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールスチーム																												
<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる																											
<input type="checkbox"/> 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																													
<input type="checkbox"/> 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																													
<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上																										
<input type="checkbox"/> セールスチーム編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理																										
<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載																										
<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 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="197 587 1809 710"> <tr> <td><input type="checkbox"/>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td><input type="checkbox"/>複雑、例外的な契約条件</td> <td><input type="checkbox"/>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>複数企業で構成されるセールスチーム</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>非常に厳しい競争状況</td> <td><input type="checkbox"/>複雑なプロジェクト体制</td> <td><input type="checkbox"/>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。</p> <p><input type="checkbox"/>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>ー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</p> <table border="0" data-bbox="197 1018 1729 1098"> <tr> <td><input type="checkbox"/>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td><input type="checkbox"/>競争力向上戦略立案</td> <td><input type="checkbox"/>顧客リレーションシップ</td> <td><input type="checkbox"/>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>セールスチーム編成</td> <td><input type="checkbox"/>ITソリューション提案</td> <td><input type="checkbox"/>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td><input type="checkbox"/>市場満足度管理</td> </tr> </table> <p>ー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</p> <table border="0" data-bbox="197 1189 1953 1268"> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>著書</td> <td><input type="checkbox"/>社外論文掲載</td> <td><input type="checkbox"/>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>社外講師</td> <td><input type="checkbox"/>社内講師</td> <td><input type="checkbox"/>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> <p>ー後進の育成(メンタリング、コーチング等)</p>			<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象	<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールスチーム		<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる	<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上	<input type="checkbox"/> セールスチーム編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理	<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載	<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 特許出願	
<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象																									
<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールスチーム																										
<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる																									
<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上																								
<input type="checkbox"/> セールスチーム編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理																								
<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載																								
<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 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(レベル3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"> <tr> <td><input type="checkbox"/>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td><input type="checkbox"/>複雑、例外的な契約条件</td> <td><input type="checkbox"/>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>複数企業で構成されるセールスチーム</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>非常に厳しい競争状況</td> <td><input type="checkbox"/>複雑なプロジェクト体制</td> <td><input type="checkbox"/>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。</p> <p><input type="checkbox"/>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】 —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"> <tr> <td><input type="checkbox"/>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td><input type="checkbox"/>競争力向上戦略立案</td> <td><input type="checkbox"/>顧客リレーションシップ</td> <td><input type="checkbox"/>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>セールスチーム編成</td> <td><input type="checkbox"/>ITソリューション提案</td> <td><input type="checkbox"/>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td><input type="checkbox"/>市場満足度管理</td> </tr> </table> <p>〈注釈〉 —情報処理技術者試験「応用情報技術者試験(AP)」に合格していることで、当該レベルで期待される必要最低限の能力レベルに到達しているものと見なすことができる。</p>			<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象	<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールスチーム		<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる	<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上	<input type="checkbox"/> セールスチーム編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理
<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象																	
<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 複数企業で構成されるセールスチーム																		
<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 複雑なプロジェクト体制	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる																	
<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上																
<input type="checkbox"/> セールスチーム編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 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</p> <table border="0" data-bbox="190 587 1713 710"> <tr> <td><input type="checkbox"/>顧客独自の高難度、複雑な個別要件</td> <td><input type="checkbox"/>複雑、例外的な契約条件</td> <td><input type="checkbox"/>業種横断的又は企業群を対象</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>新規リファレンスとなる</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>非常に厳しい競争状況</td> <td><input type="checkbox"/>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。</p> <table border="0" data-bbox="190 805 1512 885"> <tr> <td><input type="checkbox"/>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</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>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</td> </tr> </table> <p>【プロフェッショナル貢献】</p> <p>ー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</p> <table border="0" data-bbox="190 1013 1736 1141"> <tr> <td><input type="checkbox"/>新規市場創出、新規顧客開拓</td> <td><input type="checkbox"/>競争力向上戦略立案</td> <td><input type="checkbox"/>顧客リレーションシップ</td> <td><input type="checkbox"/>顧客満足度向上</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>セールsteam編成</td> <td><input type="checkbox"/>ITソリューション提案</td> <td><input type="checkbox"/>ビジネスオポチュニティ把握</td> <td><input type="checkbox"/>市場満足度管理</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>メディアの特性の理解と活用</td> <td colspan="3"><input type="checkbox"/>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> <p>ー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</p> <table border="0" data-bbox="190 1189 1960 1268"> <tr> <td><input type="checkbox"/>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><input type="checkbox"/>著書</td> <td><input type="checkbox"/>社外論文掲載</td> <td><input type="checkbox"/>社内論文掲載</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/>社外講師</td> <td><input type="checkbox"/>社内講師</td> <td><input type="checkbox"/>特許出願</td> <td></td> </tr> </table> <p>ー後進の育成(メンタリング、コーチング等)</p>			<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象	<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる		<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 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		<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上	<input type="checkbox"/> セールsteam編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理	<input type="checkbox"/> メディアの特性の理解と活用	<input type="checkbox"/> 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			<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載	<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 特許出願	
<input type="checkbox"/> 顧客独自の高難度、複雑な個別要件	<input type="checkbox"/> 複雑、例外的な契約条件	<input type="checkbox"/> 業種横断的又は企業群を対象																															
<input type="checkbox"/> 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	<input type="checkbox"/> 新規リファレンスとなる																																
<input type="checkbox"/> 非常に厳しい競争状況	<input type="checkbox"/> 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																																
<input type="checkbox"/> 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																																	
<input type="checkbox"/> 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																																	
<input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓	<input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案	<input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ	<input type="checkbox"/> 顧客満足度向上																														
<input type="checkbox"/> セールsteam編成	<input type="checkbox"/> ITソリューション提案	<input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握	<input type="checkbox"/> 市場満足度管理																														
<input type="checkbox"/> メディアの特性の理解と活用	<input type="checkbox"/> 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																																
<input type="checkbox"/> 学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動	<input type="checkbox"/> 著書	<input type="checkbox"/> 社外論文掲載	<input type="checkbox"/> 社内論文掲載																														
<input type="checkbox"/> 社外講師	<input type="checkbox"/> 社内講師	<input type="checkbox"/> 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> <p><input type="checkbox"/>顧客独自の高難度、複雑な個別要件 <input type="checkbox"/>複雑、例外的な契約条件 <input type="checkbox"/>業種横断的又は企業群を対象 <input type="checkbox"/>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 <input type="checkbox"/>新規リファレンスとなる <input type="checkbox"/>非常に厳しい競争状況 <input type="checkbox"/>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。</p> <p><input type="checkbox"/>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高度な専門性を保有し、後進を指導している</p> <p><input type="checkbox"/>新規市場創出、新規顧客開拓 <input type="checkbox"/>競争力向上戦略立案 <input type="checkbox"/>顧客リレーションシップ <input type="checkbox"/>顧客満足度向上 <input type="checkbox"/>セールsteam編成 <input type="checkbox"/>ITソリューション提案 <input type="checkbox"/>ビジネスオポチュニティ把握 <input type="checkbox"/>市場満足度管理 <input type="checkbox"/>メディアの特性の理解と活用 <input type="checkbox"/>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</p> <p>－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</p> <p><input type="checkbox"/>学会、委員会等プロフェッショナルコミュニティ活動 <input type="checkbox"/>著書 <input type="checkbox"/>社外論文掲載 <input type="checkbox"/>社内論文掲載 <input type="checkbox"/>社外講師 <input type="checkbox"/>社内講師 <input type="checkbox"/>特許出願</p> <p>－後進の育成(メンタリング、コーチング等)</p>		

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(レベル3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</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 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 <input type="checkbox"/> 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 <input type="checkbox"/> 標準的な契約条件 <input type="checkbox"/> 標準的な要件 <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。</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 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>【プロフェッショナル貢献】</p> <p>ー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> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 新規市場創出、新規顧客開拓 <input type="checkbox"/> 競争力向上戦略立案 <input type="checkbox"/> 顧客リレーションシップ <input type="checkbox"/> 顧客満足度向上 <input type="checkbox"/> セールスチーム編成 <input type="checkbox"/> ITソリューション提案 <input type="checkbox"/> ビジネスオポチュニティ把握 <input type="checkbox"/> 市場満足度管理 <input type="checkbox"/> メディアの特性の理解と活用 <input type="checkbox"/> 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 <p>〈注釈〉 ー情報処理技術者試験「応用情報技術者試験(AP)」に合格していることで、当該レベルで期待される必要最低限の能力レベルに到達しているものと見なすことができる。</p>		