



事業成長に、再現性と仕組みを
Scale

セールスコンサルティングサービス

チーム

代表パートナー



宮城 新

Shin Miyagi

光通信子会社へ新卒入社。東証1部人材会社を経て、Sansan株式会社へ2016年入社。エンタープライズ営業責任者、インサイドセールス東日本統括、事業開発を歴任。約3,000社の営業DXに携わり、年間10億を売り上げる。事業開発では「請求書受領サービス：Bill One」の新規ソリューション企画をリード。従来より2倍の単価でサービスをリリースさせる。また採用にも携わり累計1,000名以上の営業担当者の面接を実施。

過去担当企業



dentsu



AsahiKASEI

パートナー



正木 翔太

Shouta Masaki

大手ハウスメーカーを経てSansan株式会社に転職。エンタープライズ領域の新規開拓、既存深耕を経験後、エンタープライズ領域の営業責任者に従事し累計2,000社を支援。
この知見を活かし、現在は営業、SaaS系などの営業支援に従事。

過去担当企業



docomo



Google

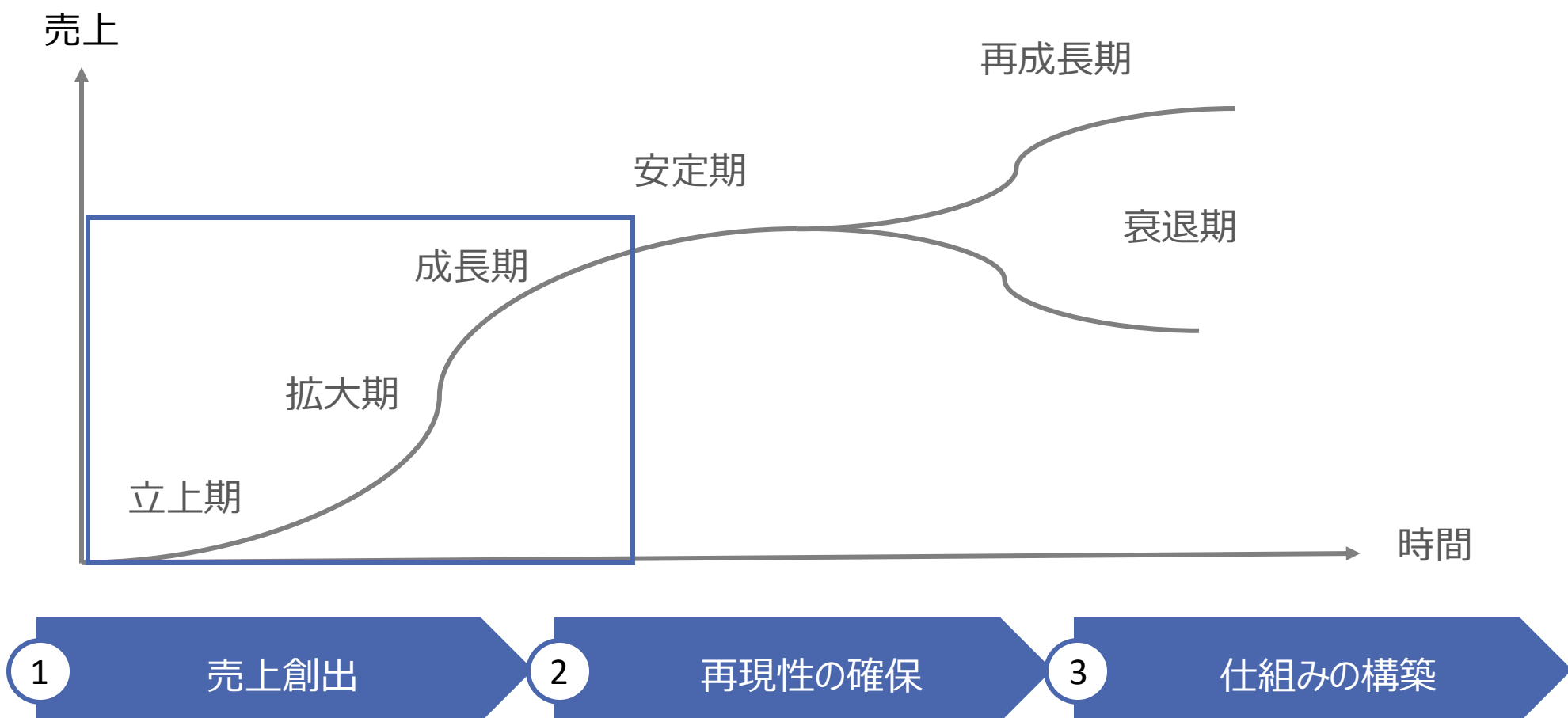
Mission

AI時代に、 公正に挑戦できる世界を創る

AIが共創する未来で叶えたいのは
「個性の才能を解き放つ」ことができる世界。

事業成長に関わる課題

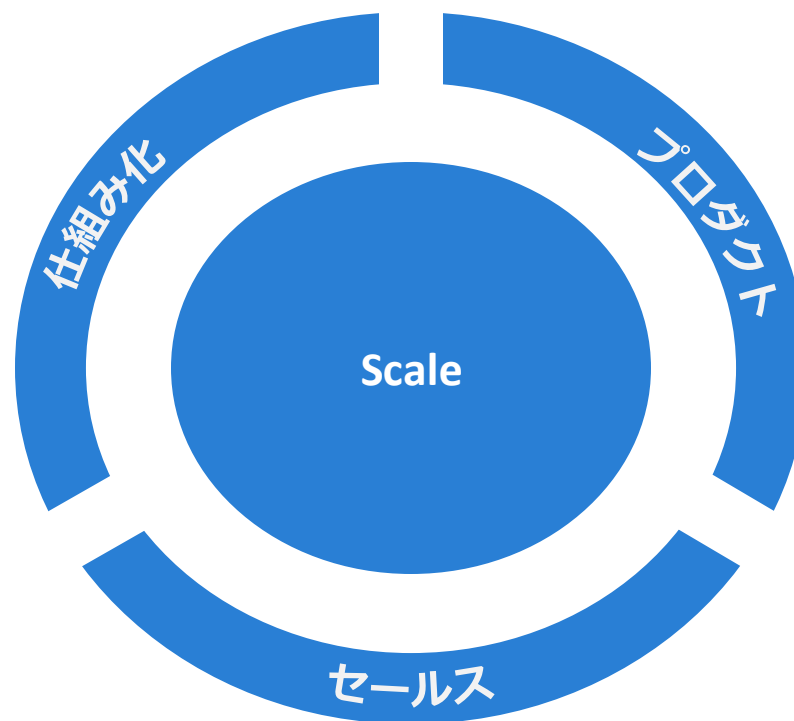
プロダクト・ライフサイクルによって求められる課題感が異なります



Scale_サービス紹介

BtoB特化したセールス支援サービス
事業戦略に伴走しノウハウをインハウス化する

- セールスナレッジを蓄積し、社員の早期戦力化を実施

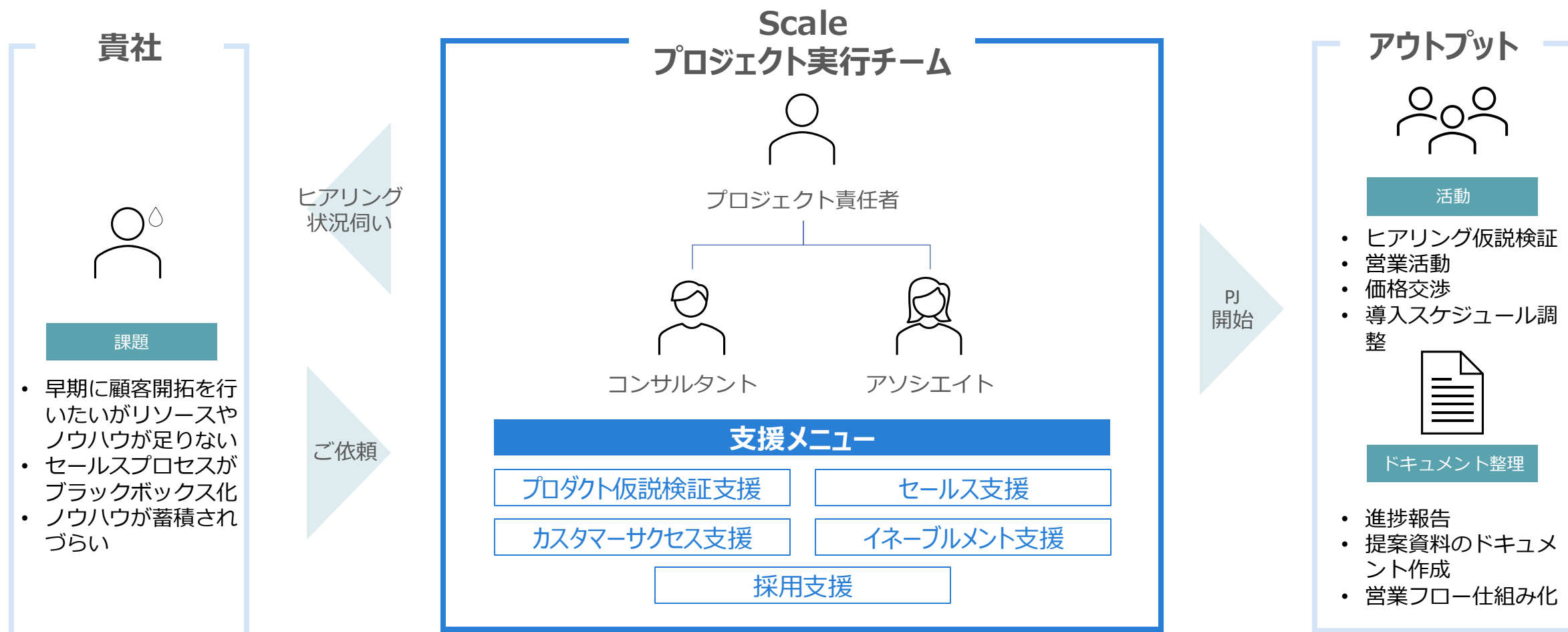


- 仮説検証から課題を磨きプロダクトサービスを前に進める

- 戦略立案～実行までを支援
- ブラックボックス化される提案プロセスを構造化する

Scale_仕組み

課題に照らし合わせ、プロジェクト実行チームが
多彩な支援メニューから支援を行います



他社比較

ボトルネックを見つけ売上、LTV向上に向き合います



	仮説検証フェーズ		実行フェーズ				仕組み化支援	
	仮説立案・ 検証	市場・ 競合分析	インサイド セールス	フィールド セールス	カスタマー サクセス	アライアンス セールス	キャリア プログラム	トレーニング メニュー立案
Scale	○ 証明したい仮説 を元に実行	○ 3C、PEST分析等 実施	◎ ターゲット選定 から実行	◎ SMB～EP 可能	◎ SMB～EP 可能	○	○	○ セールスイネー ブルメント経験 者が立案
営業 代行	△ 貴社お任せ	△ 貴社お任せ	○ 基本TELのみ	○ SMBがメイン	? 不明	? 不明	X	X

SMB・・・中小企業 EP・・・大手企業



SlidePlus

株式会社