

IT事業の営業業務タスクを体系的に整理した iCD 営業拡張版を開発

一般社団法人 iCD 協会（東京都千代田区、理事長：金 修）と株式会社マネージ（東京都台東区、代表取締役：藤田 聡）は共同で「iCD 営業拡張版」を開発しました。

営業業務は営業担当者個人の能力に負うところが大きく、成果に差がしやすい分野ですが、その業務プロセスは営業担当者個人個人のノウハウとして属人化してしまい、会社からは見えない部分が生じがちです。

近年のDXのトレンドのなかで、データやデジタルの活用を進めるためには、顧客接点である営業現場で、だれが何をやりそこでどんな情報がやり取りされているのかを可視化したうえで、経営からの戦略方針を中間管理層から営業担当者まで素早く浸透させることが求められます。

このニーズへ応えるものとして、IT人材の職務定義と人材育成に活用されている i コンピテンシディクショナリ (iCD) に用意された営業分野のタスク群を大幅に拡充し、IT 業界の S I 事業、S E S 事業を題材に B 2 B マーケティングプロモーションからフィールド営業活動まで営業活動全体のタスクを体系化しました。

iCD 営業拡張版（評価項目を除く）は iCD 協会ホームページより参照いただけます。

図1 タスク体系（大分類）

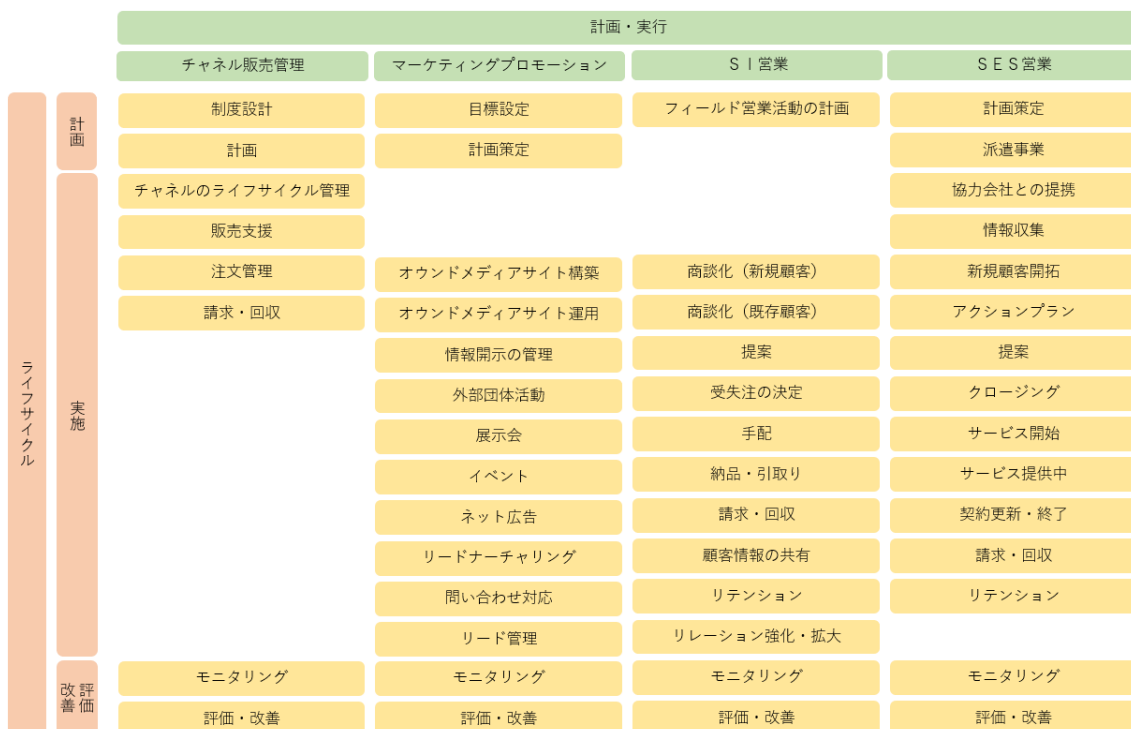
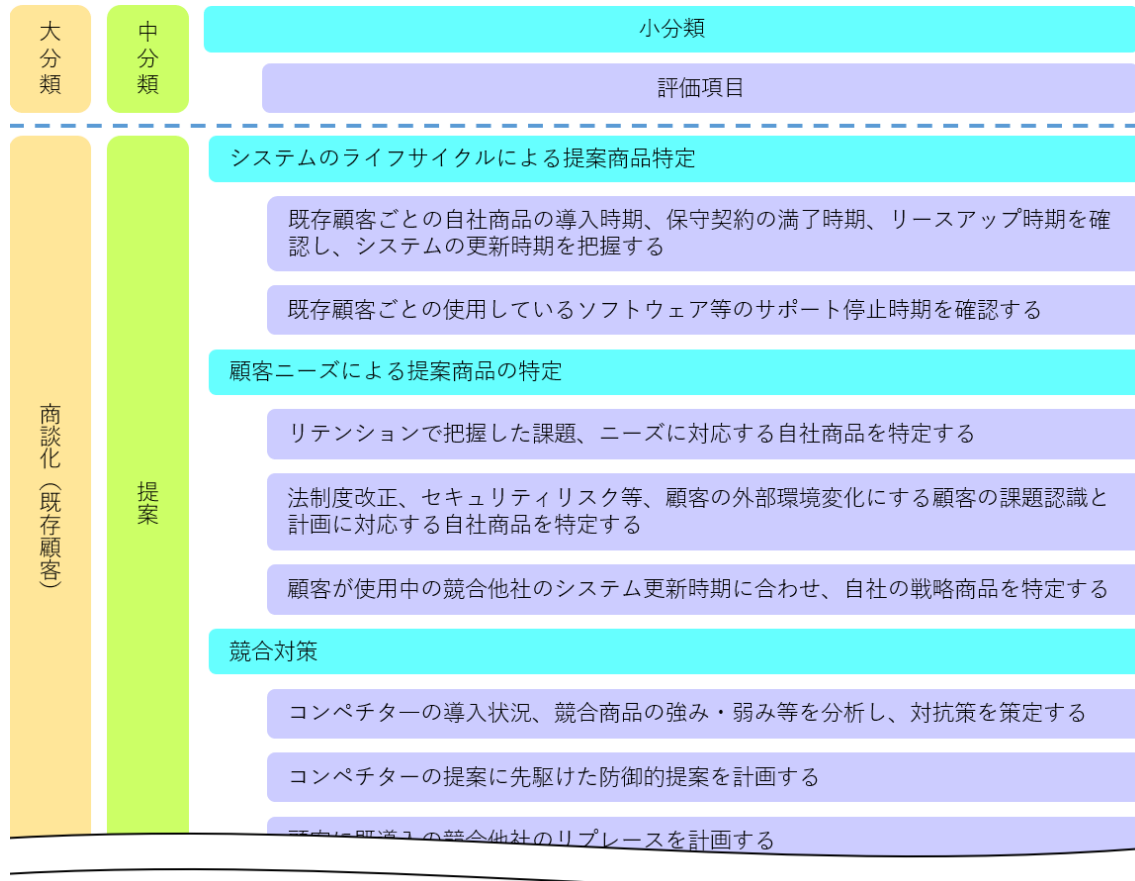


図2 タスク明細（抜粋）



■ i C D営業拡張版の特徴

1) 大手ITメーカー営業マネージャー、営業教育企画の経験者、SES事業経営、中小企業向けSI事業経験者らの実体験に基づいて営業タスクを洗い出しました。

2) 小分類478項、評価項目1,555項の豊富な参照リストを用意しました。

	大分類	中分類	小分類	評価項目
チャンネル販売管理	8	22	63	178
マーケティングプロモーション	14	45	138	433
SI営業	13	44	150	568
SES営業	15	42	127	376

3) リポート受注が主体であるB2B事業の営業活動をマーケティングプロモーションからフィールド営業のタスクまで分断することなく体系化しました。

4) 営業管理から営業担当者の泥臭い、名もないタスクまでリスト化し、営業現場で活用できるよう配慮しました。

■ iCD 営業拡張版の効果

1) 詳細なタスク項目がタスクディクショナリに分類整備されたことにより、このディクショナリを参照して自社の営業タスクを見直し、だれが何を行っているのか、どんな情報をやり取りしているかを効率的に可視化することができます。

2) 事業戦略をタスクに落とし込み、戦略行動を営業活動に携わる者に職務として明示することができます。

■一般社団法人 iCD 協会

本社所在地：〒101-0046 東京都千代田区神田多町 2-2-22 千代田ビル 6F

理事長：金 修

設立：2018 年 2 月

事業概要：独立行政法人情報処理推進機構(IPA)が公開した「iCD (i コンピテンシ ディクショナリ)」に関する調査及び研究、普及啓発及び指導、情報の収集及び提供等

URL：<https://www.icda.or.jp/>

■株式会社マネージ

本社所在地：〒110-0016 東京都台東区台東 1-22-4 幸保第 3 ビル 6F

代表取締役：藤田 聡

設立：1964 年 10 月

資本金：4,850 万円

事業概要：コンピュータシステム開発及び運用、IT 技術者派遣

URL：<http://www.manage.co.jp/>

当リリースに関するお問い合わせ先

一般社団法人 iCD 協会

担当：広報担当

Mail：icda-info@icda.or.jp

Tel：03-4530-6226