

BRIDGE GROUP



戦略的BPQ(ビジネスプロセスアウトソーシング)で、クライアントの営業に成功をもたらす。

従来の単なる「請け負い」とは一線を画す新しいアウトソーシングサービス、BPQ(ビジネスプロセスアウトソーシング)企業の営業・マーケティング部門の業務改善を実現させるためのBPO、それがブリッジインターナショナルのコアビジネスだ。ブリッジの提供する戦略的BPOは、ユーザー企業の営業・マーケティングプロセスの一部を請け負う点を特徴としている。

社長の吉田は、かつてCRM最大手シーベルシステムズの日本法人を立ち上げた男だ。吉田は2002年1月、企業にとって理想的な営業活動・業務環境、本当に効果的なCRMの活用を実現するための「掛け橋・ブリッジ」となるソリューションを提供するために、安定したポジションを捨て、志を同じくする7人と共に新しいビジネスをスタートさせた。設立初年度の昨年度から黒字、マイルストーンのひとつであるIPO(株式公開)も現実味を帯び、ビジネスは順調に滑り出している。

独自のBPOコンサルティング、そこからすべてが始まる

ユーザー企業の営業部門の基礎環境分析・プロセス分析 BPOコンサルティングが、ブリッジの提供するサービスの大前提だ。まず顧客サイドに深く入り込み、そのプロセスや特徴を十分に理解する。ヒアリングを重ね、一体何が顧客の営業の強みなのか、業務を妨げる要因となっているものは何なのか、根気強く洗い出す。そうして一連の営業プロセスの中で、ユーザー企業が行うべきコア業務と、外部に委託した方が効率化の図れるノンコア業務を明確にする。ノンコアを最適なカタチでアウトソースできれば当然手間は省け、営業は営業本来の職務に没頭できる。結果、確実な業務効率化が実現する。だからこそ単なるアウトソーシングではなく、業務改善を実現するためのBPOコンサルティングを行うことから始めるのだ。そのBPOコンサルティングを基に、最先端IT戦略立案と生産性向上のためのセールスツールの提供、ブリッジの保有するセールスBPOセンターでマルチチャネルを利用した見込み・休眠顧客に対するアプローチ、定期的なフォローによるリレーションの構築や顧客満足度調査・傾向分析、セールスサポートセンターでのSFAサービス、などのソリューションを提供している。

営業のプロ達が、お客様。これまでの営業経験と情熱で挑んでほしい。

企業の営業・マーケティングに責任をもつ立場にある営業本部長、部長、時には経営者・・・いずれにせよ、長年「営業」で鍛え上げ「営業」に一過言をもつ人物に対し、ソリューションを提供していく。だからこそ、決して生半可な提案は許されない。彼らを納得させるだけのロジックや裏づけがないと、彼らは動かない。そして何より問われるのは、本気で向かい合う姿勢だ。自らの営業経験を全投入し、邁進できる仕事がブリッジインターナショナルにはある。

戦略的BPOをいち早く展開するプロ集団の一員として迎えます。

募集職種	仕事内容	資格
ITコンサルタント	ユーザー企業の営業・マーケティング部門における、ITを活用した戦略的BPOの実現、業務ニーズ分析、最新ソリューション(CRM・SFA等)の提案営業の技術的サポートを行う。	大卒以上25歳～35歳ぐらいまで。 ITコンサルタント、プリセールス経験者歓迎
BPOコンサルタント / セールスマネージャー	戦略的BPOサービスを提供する新規顧客開拓営業。ユーザー企業の営業・マーケティング部門における問題点の把握、全体最適に基づいた解決策の提案、セールスBPOセンターの効果的活用、営業分野におけるITソリューションサービスの提供などの提案営業。	大卒以上25歳～40歳ぐらいまで。 法人営業、提案型ソリューション営業の経験者 IT関連(CRM、SFA)での営業経験者歓迎

募集要項	応募方法
給 与 年俸+業績給(600万円～1000万円) 勤務時間 9:00～18:00 勤 務 地 本社(東急田園都市線「駒沢大学駅」より徒歩3分) 休日休暇 完全週休2日制(土・日)、祝日、年末年始、有給休暇、慶弔休暇 待 遇 業績連動賞与、ストックオプション制度、社会保険完備	履歴書・職務経歴書を郵送又は、電子メールでrecruit@bridge-g.comへお送り下さい。

会社概要	採用関係連絡先
事業内容 戦略的ビジネスプロセスアウトソーシングサービス(営業IT戦略立案、セールスBPOセンターによる営業アウトソーシング、セールスサポートセンターによるSFAサービス) 設立 2002年1月8日 資本金 9,860万円 代表取締役社長 吉田融正 グループ会社 ブリッジダイニング株式会社	〒154-0012 東京都世田谷区駒沢1-16-7 駒沢中村ビル7F TEL 03-3413-7400 / 採用担当 E-mail recruit@bridge-g.com

ブリッジインターナショナル株式会社

<http://www.bridge-g.com>

経営改革のヒントは、営業の現場にこそ、存在する。