Esection Partner

『満足度報酬』
内製強化のご支援

セールス コンサルティング

INDEX









COMPANY
会社概要
事業内容

SERVICES.1
セールス・コンサルティング
内製強化支援

SERVICES.2
セールス・パートナー
営業代行支援

CONTACT
お問い合わせ
担当連絡先情報

INDEX









COMPANY
会社概要
事業内容

SERVICES.1
セールス・コンサルティング
内製強化支援

SERVICES.2
セールス・パートナー
営業代行支援

CONTACT
お問い合わせ
担当連絡先情報

COMPANY_会社案内

屋号　株式会社Esection Partner

本社　東京都港区北青山1-3-1
アールキューブ青山3F

本店　東京都渋谷区恵比寿西2-4-8
ウィンド恵比寿ビル8F

役員　代表取締役CEO 山田茂樹

創業　2020年2月25日

設立　2025年6月4日

事業　営業コンサルティング
営業代行支援



SERVICE.1

セールス・コンサルティング
〈営業強化支援〉

～業界初～
『満足度報酬』
営業コンサルティング

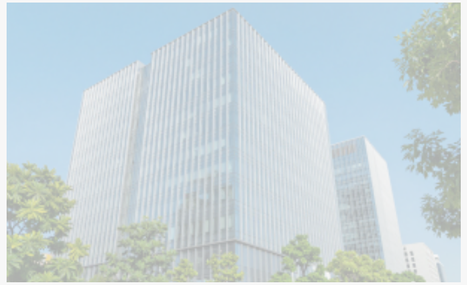
SERVICE.2

セールス・パートナー
〈営業代行支援〉

～業界不問～
営業リソースを
当社トップセールスがカバー



INDEX









COMPANY
会社概要
事業内容

SERVICES.1
セールス・コンサルティング
内製強化支援

SERVICES.2
セールス・パートナー
営業代行支援

CONTACT
お問い合わせ
担当連絡先情報

SERVICE.1_セールス・コンサルティング_概要

内製強化支援

・業界初の『満足度報酬』(トータル・リワード型) 採用
・顕在/潜在_課題整理
・展望への基盤構築
・メンバー意識変革
・属人/再現_ハイブリッド化
・プレイヤー強化
・責任者育成
・オペレーション最適化

SERVICE.1_セールス・コンサルティング_特徴

POINT.1



『満足度報酬』

満足いただけなければ、報酬発生なし
※事前に満足度採点シートを作成
※有料/割引オプションあり

POINT.2



『出社オプションあり』

有料オプションにて現場へ出社します
※週一曜日固定／月額固定
※当月の日数変動による金額変更なし

POINT.3



『業界／規模 不問』

SMBからエンプラ領域まで実績あり
無形／有形問わず業界不問
※事前のお打ち合わせにて、成果見込みがない場合、お断りしております

SERVICE.1_セールス・コンサルティング_詳細

■コンサルティング領域
・営業部門の現状分析
・展望に対する現状のギャップ分析
・顕在課題の正誤性診断
・潜在課題の抽出
・行動方針/指針の選定から決定
・フェーズスケジュールの設計

■トップセールスと型化のハイブリッド構築
・再現性のあるナレッジ構築
・属人性と非属人性のメンバー棲み分け

■属性のグループ分け
・グループ単位での営業研修実施
・共通の営業研修実施

■内製化への育成
・内製化に向けた教育者の育成
・内製化に向けた管理者の育成
・内製化に向けたマネージメントの育成

SERVICE.1_セールス・コンサルティング_オプション

有利オプション



現場へ出社いたします

※週一曜日固定／月額固定
※当月の日数変動による金額変更なし
※空き枠のご調整があります

割引オプション



複数部門割引き

※同一企業別部門のご契約による割引
※同一部署でも「IS/FS」等、部門が異なる場合は規模により相談となります

SERVICE.1_セールス・コンサルティング_開始前

01

■展望と現状の確認
・展望に対し、現状をヒアリングさせていただき要件整理を実施

02

■実現期間の設計
・要件に対し、短中長期の指針を細分化し期間を設計する

03

■満足度採点シートの項目策定
・固定項目と貴社カスタマイズにて策定

04

■実施開始日の決定
・貴社体制や空き枠を加味し決定

SERVICE.1_セールス・コンサルティング_開始後

01

■満足度シート入力
・当月分を最終週に最終化　→翌月末払い

02

■月次定例
・進捗と計画の確認

03

※更新期日：3か月末までに更新有無

04

＜A_更新有り＞
・更新バッファ
・次期方針の決定

＜B_更新無し＞
・管理物の引き続き
・納品物の最終化

SERVICE.1_セールス・コンサルティング_注意事項

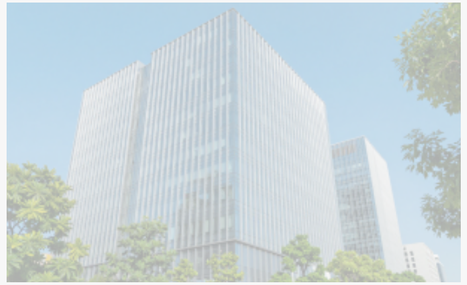
■満足度の定義
・全20項目の指標から「総合満足度」を算出
　└固定項目：定性面×5／定量面×5
　└調整項目：カスタマイズ×10
・合計20項目を満足度=100%とする

■契約期間について
・初回は「3か月＋@1か月」
　└＋@は更新有無による必要事項バッファ
・更新後は指針により期間を相談にて調整
・更新有無は契約満了月の前月末までに決定
　└自動更新なし／更新なし

■報酬について
・下限／上限の設定あり
　└下限 = 満足度　0% =　　0円
　└上限 = 満足度100% = 500,000円
・満足度(%)により報酬決定

■支払いサイクル
・月末締め→翌月末払い
　└最終週に満足度採点シートを最終化
・貴社都合によるデポジット対応可
　└満足度=50%×契約期間
　└ご請求額の確定後に清算

INDEX









COMPANY
会社概要
事業内容

SERVICES.1
セールス・コンサルティング
内製強化支援

SERVICES.2
セールス・パートナー
営業代行支援

CONTACT
お問い合わせ
担当連絡先情報

SERVICE.2_セールス・パートナー_概要

営業代行支援

・貴社の営業リソースを当社トップセールスがカバー
・アポイントのみ／一次商談まで／受注まで／CSと、担当領域は調整可
・成果納品のみならず、定量分析／ナレッジ構築をレポートにて納品
・成果地点やキャッシュフローはお打ち合わせにて討議

※当社リソース状況におりご対応不可の場合もございます

SERVICE.2_セールス・パートナー_特徴

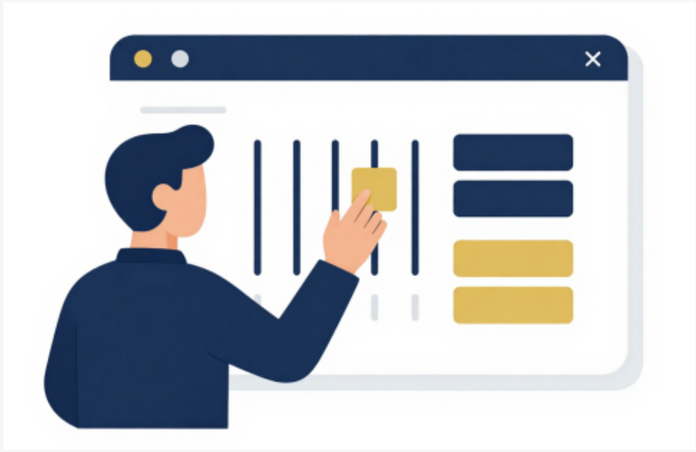
POINT.1



『業界不問』

※対応可否はお打ち合わせにて
※有形／無形ともにご対応
※得意領域は[DX] [DM] [SaaS] [IT]

POINT.2



『担当領域の調整OK』

アポイントのみ／一次商談のみ
受注まで／CS含め、調整可能
※担当領域はお打ち合わせにて

POINT.3



『定量分析／ナレッジ構築』

当社は販売代理店ではありません
成果納品に留まらず、当社の営業活動から[定量分析] [ナレッジ構築] も納品

INDEX









COMPANY
会社概要
事業内容

SERVICES.1
セールス・コンサルティング
内製強化支援

SERVICES.2
セールス・パートナー
営業代行支援

CONTACT
お問い合わせ
担当連絡先情報

詳細はお問い合わせください

FOR CONTACT

- CONTACT -



【株式会社Esection Partner】（エセクション パートナー）

【担当】代表取締役CEO
山田 茂樹 (Shigeki Yamada)

【連絡】090-3584-3106
s.yamada@esection-partner.jp

【本社】〒107-0061
東京都港区北青山一丁目3番1号
アールキューブ青山3階

【HP】 https://esection-partner.jp

THANK YOU

FOR COMING