



のべ・たけし 早大卒業後、野村証券に入社し、トップ営業マンとして活躍した。2005年ソフトブレーション・サービスに入社し、10年社長就任。同年、一般財団法人プロセスマネジメント財団代表理事に就任。千葉県出身。

プロセスマネジメント財団代表理事

野部 剛さん（44）

営業職を憧れの職業にするために貢献

トップは語る

—12月4日に開催する『プロセスマネジメントアワード2015』の見どころは

「2012年度から毎年1回開催している。全国8カ所（仙台・福島・東京・大阪・名古屋・福岡・熊本・沖縄）で開催している『プロセスマネジメント大学』で選抜された優秀者が、最新の取り組みを発表する全国大会だ。業界を超えた成功事例を聞ける貴重な機会で、営業のセオリーを理解することができるはずだ」

—プロセスマネジメント財団は10周年を迎えた

「営業を科学的に調査・研究し、スキルやナレッジを標準化・体系化することを目指している。これまで、営業は属人的な手法に頼っており、どこでも通用する理想型はなかった。精神論を軸とした誤った営業人材の育成環境を改善するとともに、学校教育へのカリキュラム組み入れを推進し、営業職を憧れの職業にすることに貢献したい」

—アワードでは、どのような営業が評価されるのか

「自社ターゲットを分析・戦略立案、売れる仕組みをつくる『マーケティング』、営業プロセスを設計し、それに基づき必要行動量を設定し、組織全体を動かす『プロセスマネジメント』、営業人材の能力向上に必要なスキルを標準化し、トレーニングの仕組みを構築する『ソリューション営業・トレーニング』の3つを有機的に結びつけ、高い成果を上げた企業が評価される。当日は客席からも1票投じる権利がある」

—優れた営業人材を育てるには何が必要か

「日本ではものづくりの場でプロセスマネジメントが導入され、製造現場は世界で一目置かれる存在になった。営業現場でもプロセスマネジメントの考えを取り入れ、営業の型（仕組み）づくりを進めれば、営業でも世界を驚かせることができると確信している」