

「導入したITツールが現場で使われない」を断ち切る

COO経験者による「ともに考え、ともに挑み、ともに成長する」
成果直結型の伴走DX支援

ビーグロース株式会社

サービスメニューのご紹介

経営課題の解決にコミットする、3つのテーマに対する総合型支援



IT業界の経験と経営者としての知見を活かし、現場密着型の営業DX支援とサブスクビジネス立ち上げで、お客様の持続的成長を支援します。

1. 経営伴走支援 経営者が本業に集中できるよう、“右腕”として経営をご支援

中期経営計画・年度事業計画の共同策定、KGI/KPI設定と進捗管理、組織課題の特定と改善提案、新規事業立ち上げ支援、リーダーシップ育成支援などアドバイスに留まらず、成果を追求します。

2. DX支援 ツール導入ではなく、業務変革をゴールとする実践支援

営業を科学し、成果を求めるための手段としてのSFA/CRMの選定・導入支援(要件定義、カスタマイズ支援、移行など)、データ分析基盤の構築支援、定着化支援(活用状況のモニタリングと改善提案)を行います。

3. 現場伴走支援 経験とツールを融合した「再現性のある営業組織」作りの支援

現場課題の特定と即時フィードバック、商談ロールプレイングとフィードバック、顧客別・商材別の商談設計支援、営業スキルアップ研修、チーム内でのナレッジ共有促進、目標達成に向けたモチベーション向上コーチングを提供します。

専門性と信頼の根拠



35年以上の IT 業界法人営業・
営業マネジメント実績



Salesforce Japanで培った、
大手企業の営業DXの推進に特化



COO経験に基づく、経営と
現場を繋ぐハンズオン支援

導入プロセスと代表者メッセージ

御社の「ありたい姿」を可視化。成果達成に直結する戦略をご提案



初回無料相談

課題チェックシート

提案

契約締結

A4 1枚の「課題チェックシート」で現状の営業・経営課題を可視化。チェックシートの結果と当社知見に基づき、具体的な戦略をご提案します。御社が抱える本質的な課題について、ぜひお聞かせください。

「ともに考え、ともに挑み、ともに成長する」

激しい変化の波のなか、孤独な意思決定を迫られる経営者の皆様に、私たちは真に寄り添い、共に汗を流すパートナーとして存在します。

長年の経験と知見を総動員し、「ともに考え、ともに挑み、ともに成長する」という姿勢を貫き、お客様の“ありたい姿”に真剣に寄り添う存在でありたいと考えています。

長年のIT業界における経験と経営知見を最大限に発揮し、ITの力でお客様の持続的成長をご支援することをお約束します。



ビーグロース株式会社

代表取締役社長

木村 啓輔

Keisuke kimura

ビーグロース株式会社

To Be + Grow Together

神奈川県横浜市西区北幸1丁目5番10号

JPR 横浜ビル8階 エキスパートオフィス横浜

☎090-1618-8021 ✉kkimura@begrowth.co.jp

Thank you