

営業代行サービス「ネオシェア」の提供開始  
営業戦略設計から商談代行、カスタマーサクセスまで一環してサポート  
～採用支援のみならず営業支援をすることで、企業成長を促進～

人材総合サービス会社の株式会社ネオキャリア(本社:東京都新宿区 代表取締役:西澤亮一、以下 ネオキャリア)は、2023年9月20日(水)から、営業代行サービス「ネオシェア」の提供を開始します。



## ■「ネオシェア」概要

ネオキャリアは2000年に創業してから23年間、求人広告や人材紹介などの無形商材を扱っています。無形商材は、一般的に有形商材に比べて「営業活動が難しい」と言われており、ネオキャリアでは様々な営業活動の工夫をノウハウとして培ってきました。営業組織を強化したい企業に対し、こうした営業ノウハウを元に、営業代行サービスを提供します。

- ・サービス提供開始日:2023年9月20日(水)
- ・サービス内容:営業戦略設計、提案書作成、テレアポイント、DM送付、オンライン商談対応、訪問営業、既存顧客へのアフターフォローやクロスセル・アップセル提案等
- ・サービス提供対象企業:有形商材、無形商材を扱う企業
- ・サービスサイト:[https://www.neo-career.co.jp/service/spo\\_neo-share](https://www.neo-career.co.jp/service/spo_neo-share)

## ■サービス提供開始の背景

労働力人口の減少により各社では採用難が続いています。そのような中で、営業組織の活躍が企業の経営を支える重要な役割を担っていますが、採用支援の営業活動時に、「採用しても社員が定着しない」「そもそも採用ができない」「問い合わせ数に対してマンパワーが不足している」等の声をよくいただきます。

弊社では、これまで企業の採用支援サービスの提供により人員確保のサポートを行ってまいりましたが、この度、それに加えて営業代行サービス「ネオシェア」を提供することにより、採用のみならず営業組織の強化をサポートし、企業の成長を多角的に支援してまいります。

## ■今後の展望

サービス提供開始から1年で、支援企業数50社を目指します。現在、オンライン商談を中心にサービス提供していますが、マーケティング戦略、訪問営業、カスタマーサクセスまでサービス提供範囲を広げ、さらなる貢献を目指してまいります。

## ■セミナー開催：「採用難時代の戦略営業」10月12日(木)11:00～12:00

また、今回の営業代行サービスと関連したセミナーを開催します。CrossBorder株式会社との共催で、セールススタッフとHRの観点から見る、「最新のBtoB新規営業手法～未来の営業戦略～」と題し、売上拡大のためのリソースづくりや手法についてお話しするセミナーを行います。

- ・日時：2023年10月12日(木)11:00～12:00
- ・場所：オンライン開催(ZOOM)
- ・テーマ：セールススタッフとHRの観点から見る、最新のBtoB新規営業手法～未来の営業戦略～
- ・参加費：無料
- ・申込フォーム：<https://www.neo-career.co.jp/humanresource/seminar/spo-001/>

## ■会社概要

会社名：株式会社ネオキャリア  
所在地：東京都新宿区西新宿1-22-2 新宿サンエービル  
代表者：代表取締役 西澤 亮一  
事業概要：人材事業、ヘルスケア事業、グローバル事業他  
URL：<https://www.neo-career.co.jp/>