

経済社会に灯 火を

Grand Central が
目指す営業革命



経済社会に灯火を

「社会にもっと大きなインパクトを与えたい」

この思いは、キーエンスでの営業経験から生まれました。しかし、私たちが目指すインパクトとは、単なる経済的な成果だけではありません。私たちに関わった方々が活力をもって、一步一步前進していけること。それこそが、真のインパクトだと考えています。これまでさまざまな事業を模索するなかで、「営業力」という本質的な強みに辿り着きました。しかし、一人の力には限界があります。より大きな役割を果たすには、組織としての力が必要です。このような思いから、2021年にGrand Centralは誕生しました。名古屋のビルの一室から始まった弊社は、現在では3拠点約300名にまで拡大。経済社会に灯火を、そして"灯火を分ける"存在となるべく、日々挑戦を続けています。



代表取締役CEO

北口拓実

営業の常識に革命を

現代の営業には、さまざまな誤った「常識」が蔓延っています。

その最たるものが、経済的なインパクトのみを追い求め、とにかく数字を追いかけるという考え方です。また、「営業は一部のスーパースターにしかできない」という固定観念も根強く残っています。

さらには、「いいものを作りさえすれば自ずと売れる」という幻想や、「営業を他社に任せるとはできない」という偏見も、企業の成長を妨げています。

残念なことに、営業代行やコールセンター代行に対して、クリーンなイメージは持たれていません。こうした古い常識は、もはや現代のビジネス環境にマッチしていません。

営業を改革するためには、これらの常識を根本から見直す必要があるのです。

セールスのニューノーマルを定義する

Grand Centralは、
古い営業の常識に革命を起こすことを使命としています。

私たちが考える営業の本質とは、お客様が本当にほしいもの、必要なものだけを提供する「おもてなしの精神」にあります。

私たちは、誰もが一定の成果を出せる状態が理想的だと考えています。そして、商品やサービスが良いものだからこそ、それを伝える営業の役割が重要になるのです。営業のポイントを知り尽くした私たちなら、お客様から信頼され、売上にコミットできるセールス支援が可能です。私たちの目標は、「営業といえばGrand Central」と真っ先に思い浮かぶような存在になること。それが、セールスのニューノーマルを定義するための第一歩だと考えています。



"営業革命"を体現するインフラカンパニーへ

営業におけるインフラとは、人、システム、そして組織です。
Grand Centralは、これら全てを網羅するサービスを提供しています。

営業戦略の立案から実際の営業代行、
ナレッジ提供まで一貫して支援する

セールス
デベロップメント

変わり続ける市場のなかで、
誰もが成果を出せる組織へと変革させる

セールスDX

営業目線でシステムを構築し、
現場で真に活用できる

セールス
イネーブルメント

この三位一体のアプローチで、お客様の営業改革を実現します。

ニーズに応じて広がり続けるサービス

Grand Central の全てのサービスは、
お客様からの具体的なニーズに応えるかたちで生まれています。

セールス
デベロップメント

営業人材の不足や営業戦略の立案支援を求める声から生まれました。

セールスDX

当社の営業支援システムを自社にも導入したいというご要望から始まりました。

セールス
イネーブルメント

組織全体のコンサルティングに対するニーズへお応えするために開発されました。

さらに現在、より包括的な営業支援の実現に向けて、新たなサービスの展開を構想しています。

マーケティング支援によるリード獲得の強化

カスタマーサクセス支援による顧客価値の最大化

グローバルでの営業支援体制の確立

これらの新展開を、大手金融機関との資本提携により、確実に実現してまいります。

事業成長の隣にプロフェッショナルを

グランドセントラルのスタッフは、「営業をやりたい、極めたい」という強い意志を持つアグレッシブなプロフェッショナルです。

洗練された 振る舞いを追求

エンジニアを含む全スタッフが営業経験を持ち、100%出社というかたちで勤務。言葉遣い、所作、文面、身なりに至るまで、洗練された振る舞いを追求しています。

私たちの強み

適切な目標設定とそこから逆算した行動力、顧客が気付いていない課題をも能動的に解決する理解力と提案力にあります。

私たちの原動力

お客様の課題を自分ごととして捉え、成果にコミットするマインドセットが私たちの原動力です。

クイックレスポンス・ アクション

日々変化する状況のなかで、常にクイックレスポンス・アクションを心がけています。

事業課題や目標に真摯に向き合い、プロフェッショナルとしての矜持を持って、お客様と共に成長し続けることをお約束します。

革新は、対話から始まります

現在、400社を超える導入実績があり、そのうち160社が上場企業です。

導入事例



※ロゴ掲載許可を頂いた、一部お客様のみを掲載させていただいております。

会社概要	社名	株式会社Grand Central
	設立	2021年
	本社所在地	東京都港区三田3-5-27 住友不動産東京三田サウスタワー15F
	事業内容	セールスコンサルティング、セールスDX、セールスイネーブルメント

私たちは、営業の新しい常識を創造し続けています。
その確かな手応えを、ぜひ直接の対話を通じてお確かめください。

弊社サービス資料はこちら [↓](#)