NEXERA Solution

https://nexera-solution.com/

株式会社NEXERA Solution
代表者●代表取締役CEO 山田大貴
設立●2025年
住所●東京都港区北青山1-3-1 アールキューブ青山3F

連絡先 TEL●03-6674-0536

サービス
- ●エンタープライズセールス人材育成プログラム
- ●営業ミドルマネジメント育成プログラム
- ●営業組織AX（AIネイティブ）支援
- ●戦略・イネーブルメント コンサルティング

専門分野

業種	職種	対象者
全業種	全職種	経営者・役員
IT・通信	経営・企画	事業責任者
ソフトウェア	経営企画	マネジャー
ネットサービス	事業企画	中堅
消費財・サービス	M&A	若手
人材サービス	マーケティング	新卒
コンサルティング	営業・販売	
コンサルティングファーム	営業企画	
	営業（法人）	
	営業（リテール）	
	営業（海外）	
	販売・サービス	
	MR	
	管理・事務	
	人事	
	営業事務	
	コンサルタント	
	戦略コンサルタント	
	ITコンサルタント	
	組織人事コンサルタント	

編集部の評価

キーエンス、エムスリー、タイミーなどでの営業や事業の立ち上げ・成長の最前線を経験した山田代表の実践知をベースに、事業解像度を高めたエンタープライズセールス人材育成プログラムを提供している。集合研修で全員に提案の型を装備させた後、選抜人材に個別コーチングを行う二段構えが特徴だ。営業部門は業績貢献や案件創出、人事部門は育成した人材の数と、予算の出所に応じて成果を捉えられる点も、導入を検討する企業にとって心強いだろう。

責任者に聞く｜強み｜仕組み｜方針

「顧客の経営課題を捉え、事業を成長へと導く エンタープライズセールス人材を育成します」



山田 大貴
代表取締役CEO

キーエンスでトップセールスとして成果を挙げ、再現性のある営業スタイルを確立。エムスリーで戦略思考・構造化思考を磨き、エス・エム・エスでは初めて営業組織のマネジメントを担う。2022年タイミーに参画、横断イネーブルメント責任者を務めた後、ホテル事業責任者として短期間でハイグロースを実現し、主要事業化に貢献。2025年NEXERA Solution創業。「営業組織を、事業家集団へと引き上げる」を掲げ、エンタープライズセールス人材や営業ミドルマネジメントの育成プログラムを提供。スタートアップCxOも兼務し、事業成長とマネジメント育成を支援。信条は「事業を『数式』で捉える力と、メンバーの『内なる情熱』を引き出す力の両輪」。ロジックだけでは人は動かないという現場での実感から、この両輪を回せる人材を増やすことを使命としている。

営業組織を単なる販売部隊ではなく事業家集団へ引き上げる

企業の成長戦略実現には、営業人材の変革が欠かせません。特にエンタープライズセールスでは、顧客の経営課題を捉え、事業成長につながる提案を組み立てられる人材が求められる一方、即戦力人材は社内に不足し、採用も難しいです。社内育成に取り組むノウハウもなく、現場マネジャー任せの属人化に陥りがちです。また、短期業績を追いながら中長期の人材育成に投資する難しさも、多くの企業が抱える課題です。

そうした中、当社は、「新時代を自ら切り拓く」開拓者精神を掲げ、エンタープライズセールス人材を起点とした次世代人材開発ソリューションを提供しています。エンタープライズセールス人材を「顧客の経営課題を解決する事業家」と定義するのは、営業組織を単なる販売部隊ではなく、事業家集団へ引き上げたいからです。

「今期の数字を作る人材」と「中長期の成長を牽引する次世代幹部候補」を育成

中核サービスである「エンタープライズセールス人材育成プログラム」は、6カ月間で「今期の数字を作る人材」と「中長期の成長を牽引する次世代幹部候補」を同時に育てる法人向けプログラムです。汎用的なスキルを学ぶだけではなく、各社の事業構造に合わせて独自の「提案の型」を適用し、実際の顧客案件を題材に実践します。

当社はこれを「学ぶ研修」ではなく「稼ぐ研修」と位置付けています。短期的には現場の提案スキル向上と案件創出・受注などの実利、中長期的には新規事業リーダー、マネジャー、経営幹部候補の母集団形成と人材ポートフォリオの可視化を目指します。

上場企業2社への導入を含め、受講者は初年度から延べ約200人に達し、修了生から一定比率でマネジメント昇格者を輩出しており、「経営者視点が身につき業務が楽しくなった」などの声もいただいています。

短期業績の創出と中長期の人材育成は、企業の持続的成長に向けて切り離せないテーマです。事業部門の目線とHR領域の知見を掛け合わせ、現場で活躍できる人材育成を実装します。

●NEXERA Solutionの育成プログラム

PROGRAM 1
エンタープライズセールス人材育成プログラム
対象：大型・長期商談を担うプレイヤー層
顧客の経営層と向き合い、経営課題を起点に提案を組み立てられる「事業家」としての営業人材を育成します。

PROGRAM 2
営業ミドルマネジメント育成プログラム
対象：部長候補～プレイングマネージャー
習得した型を別の顧客でも再現し、メンバーに伝えられる状態まで引き上げ、組織に型を広める担い手を育成します。

プレイヤー層とミドル層を同時に引き上げ、個人の成果を組織の再現性に変える

エンタープライズセールス人材を「顧客の経営課題を解決する事業家」と定義し、経営課題を解決できる営業組織づくりを支援します。

日本人材ニュース「人事コンサルティング会社＆サービス ガイド100選」掲載