

## 経営ひと言



亀井さん

## 営業力底上げ

を立ち上げた。  
▽：新規開拓などは  
同部で既存顧客提案は  
現場のシステム技術者  
(SE)と分担。営業が  
聞けること、現場の  
SEが聞けることは違  
う」と現場の情報を組  
織の提案につなげる。

▽：「自社製品・サ

▽：「営業を仕組み  
化することが大事」と  
話すのは、コムチュア  
社長の亀井貴裕さん。  
個人の力量に頼る体制  
を脱するため、4月に  
全社横断型の営業部門  
める。(さいたま)