

副業人材活用体験 アンケート



企業名：株式会社 bacterico

1 副業人材にどのような業務をお願いしましたか？

営業体制の構築・運用方法の共有
To C to B の営業先開拓
営業スクリプト・フロー作成
既存営業先同行

2 副業人材とどのように業務を進めましたか？

既に得意領域(営業)、キャリアをお持ちの方でしたので、得意領域での活動をお願いしました。

ちょうど我々側に営業体制の構築時期に差し掛かっていましたので、一定の裁量をお渡しし、自由に活動して活動していただきつつ、我々に必要なノウハウを共有頂きました。

3 副業人材と業務を進めるにあたって気を付けたことは？

既に営業人材としてメインの職場でも活躍されている方でしたので、マイクロマネジメントにならないよう、大きな範囲でお願いしていました。また、走り始めはコミュニケーションを密にお願いし、齟齬がないように、調整を行っていました。

4 副業人材に業務をお願いしたことのメリットは？

自社にない、または乏しいスキルセット・領域が育成よりも迅速に、かつ採用よりもカジュアルに活用が可能になりました。

小さい組織の場合、フルタイムでの仕事量が確保できないことも多いので、時短での活動はお互いにちょうど良いボリューム感でした。

5 どのような業務に副業人材は向いていますか？

これから立ち上げる部署(営業・広報)の知見が既にある方が、社外活動の傍ら、社内の体制構築も解像度高く手伝っていただけるため、これから動き出す新規部署をお任せ、またはサポート頂くのが最適だと考えました。

また、既存部署中の停滞気味な部署への配属で、新しい視点を部署に提供でき、部署内の雰囲気や運用方法が刷新できる可能性も感じました。