

# ABM Federal社、Xactly ForecastingでDX(デジタルトランスフォーメーション)を推進し、営業パイプラインを「見える化」



## ABM Federal社について

US連邦政府機関にハードウェア、サービス、セキュリティなどIT関連商材を提供しているABM Federal社。同社は、今後3年間で1億ドル規模のビジネス展開を目指すため成長戦略に注力しています。そんな中、Xactlyが提供する世界初のエンドツーエンドのインテリジェント レベニュー プラットフォームを採用。Xactly Forecastingにより、営業パイプライン管理を最適化しました。

## チャレンジ

数十年の歴史を持つABM Federal社は従来、典型的なレポートツールを年配の営業担当者が使用して、売上目標に対する進捗を管理していました。しかし、営業プロセスを刷新して近代化するために、DX(デジタルトランスフォーメーション)に着手。その後発生した新型コロナウイルス感染拡大は、変革の必要性をさらに加速させました。政府機関を顧客とするABM Federal社の成長には、過去10年間、都度制約のトランザクションモデルではなく、長期制約のコントラクトモデルが必要とされていました。そのため特に2020年以降は、ファネルをより予測可能なものにし、収益を向上させる明確な方法を必要としていました。Xactly Forecastingについて、セールスオペレーションヴァイスプレジデントであるロン・アルフィン氏は「**トランザクションからコントラクトモデルに切り替えることで、収益の予測可能性が高まり、組織が設定した成長目標を達成することができ流ようになりました**」と語ります。

## 解決方法

Xactlyを活用することで、ABM Federal社は営業パイプライン全体のデータを取得し、これまで非効率的だった売上予測を合理化することができるようになりました。ファネル内の変化や不十分な箇所を特定でき、迅速に対応ができるようになっています。

営業担当者とのミーティングもより効率的になったとアルフィン氏は話します。チームメンバーの各商談の予測を簡単に確認することができるようになったため、従前は、数字を確認するために費やしていた膨大な時間が、重要な情報収集やネクストステップへの迅速な対応に置き換わっています。アルフィン氏はさらに、「Xactly Forecastingでは、潜在的な顧客がもたらす可能性のある収益を戦略的に考慮しています。例えば、パートナーは関与しているのか、マージンへの影響はどの程度か、受注確率とその理由は何かなど包括的に捉えています。Xactly Forecastingによって、個々の営業担当者のファネルと商談の管理が容易になります。ダッシュボードに簡単に表示され、より正確なフォーキャストコールを行うことができ、インテリジェントな収益管理を行うことができます」と語ります。Xactly Forecasting採用による効果の一つが、透明性と可視性の向上です。アルフィン氏は、毎日Xactlyのプラットフォームにログインし、アカウントとファネルをリアルタイムで把握していると述べています。



Xactly®

ABM Federal®  
Secure IT Solutions

営業チームがこのソリューションを採用するにあたって、アルフィン氏は、「私はもともと営業担当者だったので、取引を成立させることに一貫性をもって集中することが、どれほど大切か分かります。Xactly Forecastingを採用してもらうためには、その価値を示すことが重要でした。彼らにとってどのような価値があるのかを継続的に示すことで、Xactly Forecastingは当社の営業チームにとってなくてはならないものとなりました」と見解を述べます。その結果、同社の営業チーム間のコミュニケーションは改善し、透明性が高まっています。Xactly Forecastingによって解放された可視性と透明性を武器に、ABM Federal社は収益目標の達成、さらにはそれを上回るために変革を止めません。



### 導入効果

- ▶ 営業パイプラインが「見える化」し、より正確なフォーキャストコールが可能になった
- ▶ 収益に有効な案件に注力するための戦略的なコーチングにより、インテリジェントな収益管理を実現
- ▶ 一定期間内にどの案件が成立するかを正確に予測できるようになった
- ▶ 営業と営業オペレーション間の透明性が高まり、無駄な時間の節約につながった
- ▶ データドリブンな収益予測ができるようになった

### Xactlyについて

Xactlyは、企業の効果的な売上管理を支援します。当社の提供するインテリジェント レベニュー プラットフォームは、売上計画、営業テリトリー、営業クォータ、インセンティブ、営業パイプライン管理に焦点を当て、戦略策定から実行、収益最適化のあらゆる側面の優先順位付けまで、収益創出のライフサイクル全体を通して組織を支えます。AIを活用したスケーラブルなクラウド型プラットフォームは、高度なソフトウェアと16年にわたるデータセットで構成され、営業パフォーマンス向上と収益拡大に必要な信頼性の高いインサイトを提供します。Xactly独自のデータエンジンは、Salesforce、Oracle、People.ai、Gainsightからのインサイトを活用しており、さらなる拡大を続けています。

Xactlyやレベニューインテリジェンスの最新情報やトレンドについては、[Twitter](#)や[Facebook](#)、[ブログ](#)をご覧ください。



**Xactly**

**ABM Federal**  
Secure IT Solutions