



## SHI International Corp.

### HPEパートナーの戦略的成長を後押しするセールスイネーブルメントプログラム

#### HP/パートナー

1989年に設立されたSHI International Corp.は、70億ドル規模のテクノロジー製品ソリューションとサービスのグローバルプロバイダーです。

#### 目標

- SHIは、トランザクション型の製品販売から成果ベースのソリューション販売に移行することで、お客様への事業価値を上げることができました。

#### ソリューション

- 同社向けHPEチャネルチームのリソースと共に、SHIは、全社的な販売および技術的な専門性を備えるべく、認定の最低要件を越えました。営業担当者に求められる数の倍以上のプリセールススペシャリストとソリューションアーキテクトがHPE Sales Certified—Enterprise Solutionsになっています (2016年)。

#### 結果

- トランザクション型からソリューション販売への戦略的移行を可能にする
- 営業とエンジニアリング両方のスタッフ間のコミュニケーションを活性化
- 変革領域を通じてお客様のビジネス成果を向上
- コンサルティング販売を通じた収益向上による事業の成長



HPEプラチナパートナーのSHI International Corp.は、企業、エンタープライズ、SMB、公共部門、学術分野のお客様に対する、70億ドル規模のテクノロジー製品ソリューションとサービスのグローバルプロバイダーです。ニュージャージー州サマセットを拠点にするSHIは、ソフトウェアボリュームライセンスの専門家、ハードウェア調達スペシャリスト、認定ITサービススタッフに支えられる豊富な経験を持ち信頼できる営業部隊を含む、世界中に3千人以上のプロフェッショナルを擁しています。SHIは近年、その事業をトランザクション型から、営業とエンジニアリングのチームがもつスキルセットを強化、整合させる戦略で、ソリューション重視の販売に移行しています。このアプローチとHPEの変革領域との強力な相乗効果により、SHIは自社のHPE Partner Enablement Manager (PEM) やHPE Partner Ready Certification and Learning プログラムなどのリソースとの関係を活用し、競合優位性を獲得し、販売を伸ばし、お客様との会話の性質を変えました。

## 「HPEのトレーニングは、フルカスタマーソリューションのあとを追うセールスビジョンに整合しています。」

- Tim Henning、ハードウェアおよびアドバンスドソリューション担当ディレクター、  
SHI International Corp.

マイノリティでかつ女性によって所有される企業としては米国で最大のSHIは、お客様がテクノロジーを選択、配備、管理するための支援において並外れた価値と経験を提供すべく努力しています。同社は、1989年に設立されて以来オーナーシップが変わらず、99%という業界の中でも高いお客様の年間定着率を示しています。このような成功の上に築かれている今日のSHIは、コンサルティング重視のソリューション営業に戦略的軸足を置くことで競合優位性をさらに高めています。

「以前は、我々の事業の多くがトランザクション型でした。お客様が設定を必要としていたり、特定の製品についての質問をお持ちの場合、我々はとてもうまくやれました。」と、SHIのHPEプリセールスサポートマネージャーのSteven Zaslavskyは言います。「トランザクション型のビジネスモデルでは、入札で一番札を入れたところに決めることが多いお客様の調達部門とのやりとりが主です。我々は、事業成果を会話の中心にシフトさせるという目標をもっています。そのため、お客様が技術戦略を定め、実行するお手伝いをするために販売サイクルの初期段階に入り込めます。これはSHIにより多くの売上をもたらすと同時に、コスト削減などより大きな事業価値をお客様に提供します。

### 認定の最低条件を超えることで、企業のスキルが厚みを増します。

SHIの戦略的発展の基盤はスタッフの教育です。同社は、組織中のプロフェッショナル知識とスキルを高いレベルで浸透させるため、最小ベンダー認定を越えています。それを現実にするため、SHIは同社が信頼するHPE PEMであるJohn Falcoと協働しています。「私はSHIのようなHPEパートナーと働き、HPEの変革領域とソリューションに関連するリソースとトレーニング、それぞれの独自の取り組みを進めるために活用できるリソースをお知らせしています。」と、Falcoは言います。「SHIは、自社の営業および技術の専門知識を高めるために、セールストレーニング、HPE技術認定、HPE Knowledge Creditsを巧みに利用されています。彼らは、業界のベストプラクティスのもっとも典型的な例です。」

FalcoはSHIに対し、年度と四半期の始めに認定のニーズに関する情報を提供し、いつでも質問を受けられるようにします。「Johnは我々にとって最高の情報源です」と、Zaslavskyは言います。「HPEパートナープログラムを使い倒せるように専任の人が支援してくれるというのは素晴らしいことです。」

### HPE Sales Certified—エンタープライズソリューショントレーニングは、焦点の定まった成果を実現します

SHIが活用する主要なリソースは、HPE Sales Certified—エンタープライズソリューショントレーニングです。このWebベースのコースは、パートナーの代表者に対し、次の4つの主要なIT変革領域におけるお客様およびHPEのソリューションとサービスの販売機会を特定するための教育を実施します。ハイブリッドインフラへの変革、デジタルエンタープライズの保護、データ駆動型組織の強化、ワークプレイスプロダクティビティ。HPEの変革領域は、SHIが重視する成果ベースのソリューション営業と見事に整合すると、Zaslavskyは言います。そのため、SHIは、2016年の資格要件である8名の認定スタッフを越えました。Zaslavskyのチームにいる12名のHPE専任プリセールスプロフェッショナルに加え、8名のSHIソリューションアーキテクトならびに数名のプロフェッショナルサービスエキスパートがトレーニングを受講しています。「私のチームでは、認定エンジニアとなるセールススペシャリストからビジネス開発マネージャーまで多岐にわたるリソースがいます。」と、Zaslavskyは言います。「全員が同じトレーニングに参加することで、セールス/マーケティングサイドと技術/エンジニアリングサイドのコミュニケーションが促進されます。境界の両側にあるメッセージとソリューションを理解することが重要です。」

トレーニングを受けた8名のソリューションアーキテクトは、SHIのハードウェアおよび先進ソリューションのディレクターであるTim Henningの部下です。「私のエンジニアたちにはセールスとテクニカル両方のトレーニングを受けてほしいと考えています。」と、Henningは言います。「彼らが我々のマーケティング戦略を知っている場合、ソリューションアーキテクトは、営業担当者が対するエンジニアリングサイドのことを理解するためにより効果的に支援ができるようになります。これは、お客様とよりの確な会話をし、HPEが提供すべきものをすべて理解し、同じ言葉で伝えるということに他なりません。」

#### ソリューションショーケースを提供する新しいカスタマイノベーションセンター

お客様に利用いただける高度なテクノロジーソリューションをご覧いただくために、SHIはニュージャージーの本社に新しくカスタマイノベーションセンターを設立しました。このセンターは、HPEのネットワーキングバックボーンの上に構築されており、SHIの他のパートナーソリューションと共にHPEのソリューションを展示します。「新しい機器を見てみたいお客様や、コンセプト実証あるいはあらゆるタイプのアプリケーションやハードウェアのテストを実施したい方には、スペースを提供し、機器を使用して評価を行っていただけます」と、Henningは言います。「ここは、次世代ソリューションを評価するための最先端のラボです。」

トレーニングの側では、SHIはすでにスタッフを2017年Sales Certifiedトレーニングに送る計画です。同社は、多くの技術チームメンバーの認定レベルを引き上げており、中にはHPE Master Accredited Solutions Expertのレベルに達する人もいます。これは、ハイブリッドエンタープライズへの変革と職場の生産性を高めるという2つのHPEの変革領域の知識が数百名のフィールド技術者にもつながっていきます。

「私たちは、自分たちと営業担当者により広いソリューションに関する会話、変革領域の会話に挑むようにしています。」と、Zaslavskyは言います。「それは製品については必ずしもなく、お客様のニーズやそれを支援するための方策についての会話です。」

#### サービス

HPE Partner Ready Certification and Learning HPE Sales Certified—エンタープライズソリューション。HPEパートナーの成功を育むように作られた、この認定はパートナーの担当者に次のことを可能にします。

- Hewlett Packard Enterpriseのソリューションとサービスに対し、その見込み顧客を見出し、機会の算定ができることを検証する。
- 4つの主要なIT変革領域を活用：ハイブリッドインフラへの変革、デジタルエンタープライズの保護、データ駆動型組織の強化、ワークプレイスプロダクティビティ。
- それぞれの変革領域に対し、適切なニーズを見極めるための質問をし、キーワードを認識し、お客様のニーズ、ビジネスドライバー、要件を探る。
- それぞれの変革領域に対する、主要なHPEのソリューションとサービスの価値を差別化する。
- HPEのソリューションとサービスに対する説得力のあるビジネスケースを開発し、顧客の担当者に提供する。
- 営業プレゼンテーションを強化するために、実際のユースケースを活用する。

HPE Partner Ready Certification & Learningセールス認定で販売組織の変革に着手するには、<http://certification-learning.hpe.com> をアクセスしてください。