



Spring Professional

# セールス（営業）職 アナライズ





# セールス(営業)職 求人動向・ニーズ

厚生労働省の調べによると、営業職の有効求人倍率は、平成29年2月の時点で1.58と、1年前の1.33に比べて上昇しています。そうした採用ニーズの高まりは業種を問わずほぼ全ての業界で見られ、営業職の採用は全般的に活発になっています。

特に、IT、金融、広告、人材サービス、不動産業界などが盛り上がってきているようです。景気の回復により、企業の事業規模拡大やIT投資拡大、さらには海外展開や新規事業参入が活発になってきている影響と思われます。

# セールス(営業)職 トピックス



## 団塊世代の退職や求人条件緩和で若手にチャンス拡大

多くの団塊世代が定年退職していているために、特に若手の採用が活発になっています。新卒採用にはコストや育成に時間がかかるため、若手を中途採用しようという企業も多く、若い方にはチャンスが広がっています。また、今までは「一次サプライヤーへの営業経験があって取り扱う商材がこれで…」と条件がいくつもありましたが、今は「一次サプライヤーへの営業経験あり」だけでよいなど、条件を緩和して広く募集している企業が増えています。



## ワークライフバランスや法人営業を重視する応募者が増加

応募者の傾向としては、転職の動機として“ワークライフバランス”を挙げる人が増えています。また、新規顧客を開拓して数字を上げる仕事よりも、既存顧客と関係を深めるタイプのルート営業が人気です。特に若い方には、新卒の就職活動のときにはBtoBビジネスのことをよく知らなかったり、興味を持つこともなかったけど、社会に出て、視野が広がり、法人営業にチャレンジしたいという方も多くいます。



## 営業で活躍できるのは成果に対してダイレクトに評価されることを楽しめる人

営業職の魅力は成果に対してダイレクトに評価されること。それがキツイという方もいらっしゃいますが、別の職種では評価軸が曖昧なため、「こんなに頑張っているのに、ぜんぜん評価されない」と不満を持っている方は多くいます。そう考えると、自分の頑張りが数字になって評価されることは、とてもフェアで努力のしがいのある職種と言えます。営業職といえば、色々な方と出会えることも魅力の一つですが、そのことを楽しめる方には活躍の可能性が無限にある職種と言えます。



# コンサルタント北島に聞く、 セールス(営業)攻略法

1

会社選びでは、優先順位(マストとベター)をつけよう

2

自分の経歴と会社との親和性の確認には、エージェントの活用を

3

面接では、とにかく明るく元気に。身だしなみもきちんとしよう



## コンサルタント 北島礼也

大学卒業後、ウェディングプロデュース会社に就職。もっと人の人生に関わりたいと考え、一気に通貫で求職者に寄り添うことができる人材紹介サービスに共感し、アデコに入社。自動車・建設機械などをメインとした製造業のセールス部門を担当しています。転職はどなたにとっても何度も経験することではありません。そういう、皆さまにとって特別な機会に関われる仕事にやりがいを感じています。

コンサルタント北島に聞く、

# セールス(営業)攻略法

## 応募する会社を選ぶ際に気を付けることはありますか。

転職先を選ぶのに、どういう優先順位で会社を選んでいくのかを明確にしましょう。まずは、自分自身の希望を整理し、まとめておくことが大事です。



**それってあたりまえのことのようですが、難しいですか。**

未経験なのに年収アップを望むとか…ふつうに考えたら難しいことがわかるかと思えます。でも、ご自身が応募する立場になるとそこが見えなくなる方は意外と多いですね。



**まずは理想や願望から入るのはダメでしょうか。**

転職って魔法みたいなイメージを持たれているかもしれません。職場が変われば、自分の未来もパッと変わるはず。そして、何もかもがよくなると思ってしまいがちです。敢えて厳しい言い方をしますが、現実にはイメージどおりにはいきません。



**もっと現実的な条件に落とすということでしょうか。**

「落とす」というよりも、何が大切なのかを整理して、「マスト」と「ベター」をはっきりさせるということです。一番大切にしたい軸を固めていただければ、私たちエージェントも全力でその「マスト」を勝ち取れるようにサポートします。もちろん、一緒にその優先順位を整理してあげることも私たちの仕事です。



**頭ではわかっているけど、実際に優先順位をつけるのは難しそうですね。**

例えば最近は英語が使える方が多くなっています。TOEIC800点台はこれぞ時世ゴロゴロします。そして、そういう方からよく言われるのが、「英語が使える職場に行きたい」という要望です。

持っているスキルを生かしたいと思うのは当然だと思うのですが。

もちろんスキルを生かすのはよいことです。ただ、英語に固執していると、そのために紹介できる案件が狭くなってしまいます。そして、そういう方に本当にやりたいことを深く聞いていくと、実は英語を使わなくてもよかったです。英語は「マスト」ではなく「ベター」だったという方は多いです。



コンサルタント北島に聞く、

# セールス(営業)攻略法



## 他に会社選びで気を付けるポイント はありますか。

自分の経験と親和性のある会社を見抜くことです。特に30代以降は大事になります。



### 「親和性」とはということでしょうか。

営業先はどういうところか(法人? 個人?)、営業スタイルはどちらか(新規開拓? ルート営業?)、扱う商材は(有形? 無形?)などに親和性があることが大事です。例えば、現職と扱う商材は違っても、営業先が官公庁系列の会社であるなど、共通項があると親和性がよいので、転職後もすぐに活躍できる可能性が高いです。



### なるほど。でも求人票などではそこまでわからないですよね。

求人票の募集要項や企業サイトを見てもわからないケースは多いですね。そんな時こそエージェントを頼ってください。私たちは詳しい情報を持っていますので、応募の幅が格段に広がると思います。私たちエージェントとしても、その方の本質を見抜いて、可能性を広げることができるのはこの仕事のやりがいでもあります。



### 営業職の面接でウケがいい人は、どんな方でしょうか

ズバリ、元気!素直!明るい!人です。あたりまえなことではあるのですが、意外とできていない方が多いです。たとえ30代でも。笑顔がつかれない、目を見て話せない、身だしなみがきちんとしていない…とか。だから、私は応募者との面談では、「人の印象は55%が視覚、38%が聴覚から…」というメラビアンの法則に基づいて、第一印象の作り方をレクチャーしています。



コンサルタント北島に聞く、  
セールス(営業)攻略法



# 自己演出は 大事なんですね

でも、無理はいけません。転職はゴールではなく、その後もその職場で働き続けるスタート地点となります。そのため、自分を無理に演じすぎることは、その後の自分の首をしめてしまいます。ただ、元気な声や笑顔で接するのは営業職の“基本”ですよ。面接では自分という商品売り込みに行くつもりで可能な範囲で演じるべきです、と応募者の方に伝えています。

## 最後に

営業職は、どの業界も人材不足のため門戸が広く、若手も管理職も求人多数で元気のある職種です。実績と親和性を履歴書・職務経歴書にまとめ、面接対策をしっかり行えば、誰にでも可能性があります。ぜひ私たちエージェントにご相談ください。

