

# 営業のシゴト：IT



多種多様な業界を渡り歩く IT 営業

## 特徴



IT 業界の営業職はさまざまな分野の企業と関わるため幅広い知識が働きながら身に付きます。特に、システム開発や web ページを販売する企業は、自分たちとは異なる業界の企業がお客さんとなります。そこで知らなかった分野に触れることができます。

## 編集者

静岡英和学院大学 青島 歓太郎  
静岡県立大学 瀬川 彩奈  
常葉大学 石井 真由美

## 基本データ

実働時間:9時間ほど 出勤は9~10時、退勤は18~19時  
新卒年収:240~360万円ほど。規模の大きい企業は年収がやや高め

服装:オフィスカジュアルが多く、一部スーツの企業もある  
休日:週休二日 基本は土日が休日

## シゴト内容

**お客さんは?** 情報通信技術で業務効率化をしたい企業へ  
商品・サービスを提供

IT 業界は主に企業を相手に取引をします。静岡県内の場合には製造業が多いですが、取引先の業種は問わない傾向にあります。個人のお客さんに HP 制作や SNS 運用を行うこともあります。



**商品は?** 実体のない IT 系サービスも実体のある製品も、  
守備範囲を幅広く!

IT 業界では主に企業向けのクラウドサービスや Web 上でのサービスを提供しています。具体的には、仕事の効率化を図る企業向けのサービス、依頼主のホームページや SNS アカウントの制作・運営があります。特殊なものには、アプリ上で企業と人材をマッチングさせる人材派遣のプラットフォームがあります。またこのような IT 系のサービスを展開するともに、PC やコピー機のような電子機器、電子部品などを販売している企業もあります。

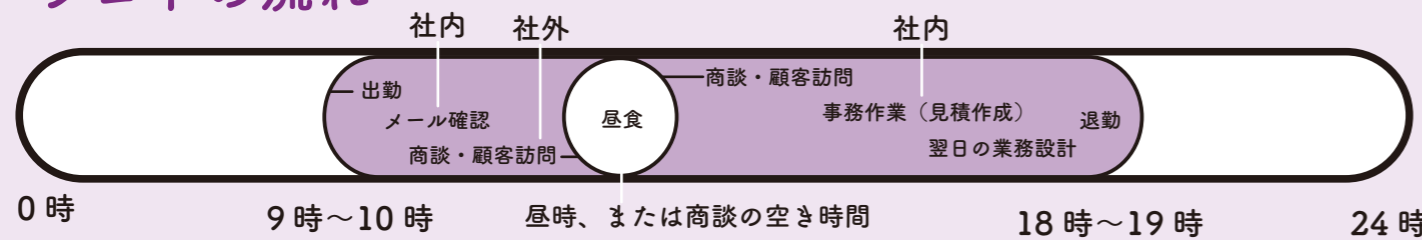


**売り方は?** 最新技術を販売する IT 業界のカギは「新規顧客の獲得」

IT 業界は技術がどんどん発展していくため、取引相手の企業に対して IT 技術の導入といった開拓の余地が多いことが特色です。新規のお客さんを獲得する方法としては電話やメールでコンタクトを取ることが主流です。その他には事前に連絡をせずに直接お客さんの元へ訪問する飛び込み営業や、自社のホームページを見てもらったことでお客さんの獲得に繋がるケースもあります。商品・サービスによっては、お客さんの要望をもとに既存のものを提案する場合と一から制作する場合があります。



## シゴトの流れ



## ここが大変!



ここがツライ!  
システムのバグと変わり続けるテクノロジー

辛いところはシステムを作って納期に間に合わせることです。そこでバグや予期せぬことが起きても期限内に完成させないといけない辛さがあります。システム開発は制作に2・3年かけるほど長い期間を費やします。途中でお客さんが欲しかったものが違ったりと発覚してしまうと今までの頑張りが水の泡になってしまいます。そのため営業はお客さんの要望を確実に聞き出し、相手の言葉の裏にある気持ちを汲み取るスキルが求められます。また AI・チャット GPT などの新しい技術は進化し続けます。常にアンテナを高くして新しい技術に置いていかれないように、営業自身も学び続ける必要があります。

## やりがい!



お客さんからの信頼を通して得られる達成感とやりがい

お客さんからの要望や課題解決に繋がる商品・サービスを提供できた時、お客さんから感謝されてその後も取引が継続できた時に、やりがいを感じることができます。また価格の高い開発に時間のかかるシステムを販売できた時も、その達成感からやりがいに繋がります。商品やサービスを販売できた時とは、お客さんが自分や自社を信頼しているという証でもあります。信頼を得るためには、営業を通してお客さんに対する誠意や熱量がしっかりと伝わるのが大切です。お客さんからの信頼度を、売上高という数字やお客さんからの感謝の言葉などから実感でき、やりがいを感じることができます。



## 向いていない人

- ・真面目過ぎる人、型にハマって頭が堅い人、
- ・一つの提案書に縛られて使い回す人



## 向いている人

- ・反省点を活かすことができる人
- ・頑張りたい意志が強く向上心がある人



## 向いているMBTIはこれだ!

### INTJ 建築家



論理的思考力、分析力、自立心が高く、1つのことに収集して取り組むことができる点、権威に振り回されることなく「求められていること」を理解することができるため、INTJ が向いているだろう。また、仕事を正確に行いたいという頑張れる気持ち、少しの際はあるが、丁寧に物事をこなす点が非常に IT の仕事に役立つ部分であるといえるだろう。

※あくまで個人の見解です。

監修 就職支援財団 MBTI アドバイザー 常葉大学 森 菜月

## 編集者からのコメント

IT 企業はシステムの開発、パソコン・スマホなどの IT 系の商品を開発して提供しているイメージがありました。実際は予想していたシステムも提供することの他に、求人サービス、IT 系の商品販売などの幅広い活動をしていました。IT 企業でも販売する商品によってそれぞれ違いがあり、IT 企業の知識を深めることができました。また営業はたくさん商品売り込むというイメージでしたが、お客さんの信頼を築き上げて長い間関係を持ち続ける方が大切だと知りました。