# 営業のシゴト: 杏汁



国際情勢の影響を受けやすい。 海外企業との取引が多い。



商社はメーカーと小売業者の仲介を行い、製品調達や販売をサ ポートします。仕事量が多く、得意先と話す機会は少ないですが重 要です。海外企業との取引や物流業務では英語を使うことが多いた め、英語力が必要です。また、時差や国際情勢が会社の経営に影響 を与えることもあります。

### 編集者

常葉大学 加藤 太一

静岡産業大学 姚維逸

岡澤 美愛 静岡県立大学

静岡英和学院大学 増永 菜々子

## 基本データ

実働時間:8~11時間30分ほど 新卒年収:300~400万円ほど

服装:スーツ、オフィスカジュアル 休日:週休2日

# シゴト内容

### お客さんは? 商社のお客様は企業がメインの「B to B

「B to B (Business to Business)」とは、企業同士で取引をすることを指す言葉で、今回私た ちが取材した商社はこの形で商取引を行っています。工業製品なら製造業を扱う企業など、相 手の業種は商品によって多岐にわたります。海外メーカーの商品を日本の企業に販売する仲介 を行うこともあります。



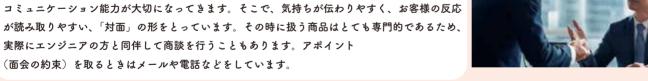
### 商品は? お客様(企業)のニーズにしっかり合った商品を販売

販売商品は、多岐にわたり商社企業によって違いがあります。商品の一例として、半導体・ 精密機器・電子部品などがあり、より専門的な商品を扱っています。お客様の要望にあった商 品を販売する必要があるため数えきれない程の商品を取り扱う商社企業もあります。



### 売り方は? : (話す:聞く)の会話術を使った対面型の商談

主な手法は、お客様との対面です。商社の営業では、商談する際、お客様とより密接に関わる コミュニケーション能力が大切になってきます。そこで、気持ちが伝わりやすく、お客様の反応 が読み取りやすい、「対面」の形をとっています。その時に扱う商品はとても専門的であるため、 実際にエンジニアの方と同伴して商談を行うこともあります。アポイント



### シゴトの流れ

打ち合わせ ル・電話対応 メーカーとのテレコン 見積・注文書作成 得意先周り 会議資料作成

0 時 8時~10時

12 時

18 時~19 時

24 時



### 全く知らない分野の専門的な知識を学ぶ必要性から

商社の営業は、様々な業界の幅広い商品やサービスと関わるという特徴があるた め、自分が興味のないことに関しても専門的な知識を学ぶ必要があります。また、 自分ではこの商品は売れないと思っているけれど、売らなければ目標を達成できな い・上司から何か言われる等があり、自分の意志との葛藤が生じるのが辛いです。 更に、海外との取り引きをする企業の営業は、日本と海外との感覚の違いに悩むこ とがあります。例えば、輸入した商品の大きさが1ミリでもずれていると日本のお 客様から買ってもらえません。しかし、海外の企業側は大丈夫だと言い、板挟みに なることがあるそうです。

### やりがい



### 専門的な知識を幅広く身につけられることです

商社では、一般には触れることが難しい様々な電子部品や精密機械の商品を取 り扱います。商品についての仕組みや特徴を学び、得た知識を活用して商談を成 立できたり、お客様から良い評価を頂けたりするのは何事にも変え難い喜びです。 始めは知らないことが多く、上司に助けてもらいながら商談をしますが、1人で 商談を成立できるようになると非常に達成感があります。また、会社によっては 社員が管理者から定期的に勤務態度やコミュニケーションなどの観点で5段階評 価を受けられます。その評価が高かったり売上を伸ばすことができたりすると、 ボーナスとして給料とは別にお金が貰えることがあります。

### 向いていない人

- 我慢強くなく、長期的な目標がない人。
- 自分なりのやり方で突っ走る人。

### 向いている人

- 専門的な知識を身につけることが好きで
- 失敗してもネガティブになりすぎない人。



**ENFJ** 

計画立ての上手さ、聞き上手というポイン トが商社の仕事で最大限に引き出すことがで きるため、ENFJ が向いているだろう。また、 前向きな考えをするところも向いているだろ う。さらに、トラブルが発生しても、引きず らずに行動するだけでなく、他者を巻き込ん で次の仕事へつなげることができるだろう。

監修 就職支援財団 MBTI アドバイザー 常葉大学 森 菜月

向いているMBTIはこれだ!

主人公

### 編集者からのコメント-

商社は販売商品に対する知識があればあるほど良い仕事です。働き出してからどれほどのノルマを達成できるかの実力主義がメインである商社には、そこに大きな やりがいがあります。私たち購入者に直接の関係がない商社にはイメージがつきにくいかもしれません。世の中の情勢を理解しながら企業と企業をつなげる役割を担 う商社に、ぜひ興味を持っていただけたらと思います。