

営業のシゴト：商社



国際情勢の影響を受けやすい。
海外企業との取引が多い。

特徴

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用することが多いため、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
静岡県立大学 岡澤 美愛
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(面会の約束)を取るときはメールや電話などをしていきます。



シゴトの流れ



ここが大変!



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、海外との取引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、上司に助けを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。



向いているMBTIはこれだ!

ENFJ 主人公



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、他者と話をするのに抵抗を感じなかったり、前向きな考えをすることで向いているだろう。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。

※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

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付きにくいかもしれませんが、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。