

女性ならではの!? 近所の店から販路を開拓!



1966年生まれ、大妻女子大学卒業。損害保険会社に勤めた後、2000年から保険代理店となる。2005年からセールスレップ業を始める。

原 敦子さん

原敦子さんがセールスレップ業を始めて一年が経った。主に「オルゾ」というイタリヤ産の穀物飲料のティーパックなどを扱っている。

「もともと、保険会代理店をやっていました。ある時、私が参加していたNPOの交流会で日本セールスレップ協会の小塩理事長と知り合ったのです。営業が得意ならセールスレップをやったらどうかと薦められまして、やることにしたのです。小塩さんのツテで「オルゾ」も紹介してもらいました」

支援団体

日本セールスレップ協会

資格認定試験を実施!

セールスレップの育成活動を行っているのが日本セールスレップ協会（東京都北区）だ。同会は2001年より活動を開始。2003年よりセールスレップの資格認定試験を実施している。

「今後、セールスレップは増えると言われていて。そうした状況において、



小塩稲之理事長

能力を測る指標が必要だというのが当協会の考えです。資格があれば、クライアント側にしても採用する際の目安になりますし、セールスレップ側にしても自身のアピールポイントになります」(小塩稲之理事長)

資格はセールスレップと既存業務に加えコンサルティング能力にも長けたセールスレップ専門家の二つ。セールスレップ資格はキャンディデート、2級、1級、エグゼクティブの4段階、セールスレップ専門家資格は販路コーディネーターとセールスレップアドバイザーの2種類である。

また、会員を集めてクライアントとのマッチング交流会を年に7回ほど開催している。一度の会で平均20社、100アイテム以上の持込があり、そのうち25%程度が成約するという。

「この他にもセミナーの開催なども行っています。また、クライアント、セールスレップの双方に知識がないために契約トラブルが頻発しています。当協会では模範契約書を作成。契約ノウハウを会員に教えたりもしています」

退職の挨拶メールでクライアントを獲得!?



1974年生まれ。青山学院大学卒業後、レストラン運営会社、WEB制作会社、三井物産勤務を経て独立。

スマートパートナーズ 上森啓右社長

ITベンチャーに特化した販路開拓代行事業を展開しているのがスマートパートナーズ（東京都千代田区）の上森

啓右社長だ。経費を含めた固定費二〇万円と成果報酬として商材の初期導入費用の五〇%が同社の収益となる。「現在のクライアントは二社。WEB構築とインターネットマーケティングツールの販路開拓です」

上森社長はブログ制作のカレンと三井物産でWEB関連のシステムの新規営業を担当していた経験を持つ。

業界を見回してみると、技術はあるが営業が得意でないベンチャー企業が多くある。販路開拓代行にビジネスチャンスを見出し、二〇〇五年一月に会社設立。二〇〇六年の一月から本格的に営業を開始した。

「退職の挨拶メールで「営業代行会社を始めます」と書いたら、ある企業から販路開拓を依頼されました。もう一つはかつての勤務先の同僚が営業責任者をやっているため、そのツテから依頼されたものです」

同社の社員はまだ上森社長ただ一人。現状は二社の案件で手一杯だという。いずれはノウハウを蓄積して人材の育成システムを構築。この事業を組織として拡大していきたいと上森社長は意気込む。