

生活 ワーキング ウーマン

セールスレップ(販売代理)——米国籍の営業手法で、企業の商品・サービスを販売代行する独立自営の販売員を目指すワーキングウーマンが出てきた。企業を飛び出し、組織の論理にとらわれず最前線の営業現場で顧客と向き合うことを選んだ人たちが、きめ細かい提案で実績を積み、契約先の企業の信頼を獲得したケースもある。仕事と家庭の両立を図りやすいのも魅力だという。

都内に住む晩田美津子さん(36)は人材関連会社であるグランド・デザインズ(東京・港)、セイレイン(同・同)の二社とセールスレップとして契約する。人材発掘セミナーの企画立案から集客までの営業代行が仕事。今月からグランド・デザインズのセミナー・女性のための営業塾を計八回、都内で開く。

新規顧客を開拓

「セミナーでは顧客に営業を断られたとき、落ち込んだ気持ちをどう回復させるか。女性営業職にとって上手なクレームへの対応法は何か」といった点を充実させる。この話す晩田さんは短大卒業後、旧明治生命保険に営業職として就職。その後、外資系年金運用会社に転職、営業一筋の十三年間を経て二〇〇四年からセールスレップとして活動するようになった。

企業では一口に営業といっても、新規顧客開拓のため外回りを続けるものから、内勤として既存顧客に対応するものまで様々。晩田さんの場合は「一人との出会いを大切にしたい」という思いから、新規顧客の開拓が第一。今後は自己表現力が試されるセールスレップの肩書で、営業の最前線に踏み込んでいきたい。

セールスレップ(販売代理)——米国籍の営業手法で、企業の商品・サービスを販売代行する独立自営の販売員を目指すワーキングウーマンが出てきた。企業を飛び出し、組織の論理にとらわれず最前線の営業現場で顧客と向き合うことを選んだ人たちが、きめ細かい提案で実績を積み、契約先の企業の信頼を獲得したケースもある。仕事と家庭の両立を図りやすいのも魅力だという。



「オルン」を使った新商品開発のため埼玉上尾市のイタリヤ料理店を訪ねる原敦子さん

販売代理人 私セールスレップです

企業では一口に営業といっても、新規顧客開拓のため外回りを続けるものから、内勤として既存顧客に対応するものまで様々。晩田さんの場合は「一人との出会いを大切にしたい」という思いから、新規顧客の開拓が第一。今後は自己表現力が試されるセールスレップの肩書で、営業の最前線に踏み込んでいきたい。

セールスレップ(販売代理)——米国籍の営業手法で、企業の商品・サービスを販売代行する独立自営の販売員を目指すワーキングウーマンが出てきた。企業を飛び出し、組織の論理にとらわれず最前線の営業現場で顧客と向き合うことを選んだ人たちが、きめ細かい提案で実績を積み、契約先の企業の信頼を獲得したケースもある。仕事と家庭の両立を図りやすいのも魅力だという。

あえて営業最前線志願 熟練のキャリア生かす

セールスレップの仕組みは、①製品の営業代行契約、②未開拓市場に商品を提案販売、③商品注文、④注文情報、⑤販売契約・納品・入金、⑥開拓ルートに応じて手数料を支払う。セールスレップは「輸入メーカー」の「販売先」に商品を提案販売し、商品注文を受け、商品在庫を抱える代理店とは違い、商品の情報だけを提供し、販売契約はメーカーと販売先が直接結ぶ。セールスレップの質の向上を目指し、二〇〇三年に日本セールスレップ協会が発足。〇五年三月に経済産業省の認可を受け、協同組合を設立して研修事業や商材商談会を開始。同年十一月には有限責任事業組合(レール)になった。協会の認定するセールスレップ資格を持つのは現在四〇名。そのうち女性が四〇名程度居るといわれる。

原さんは、埼玉県内のイタリヤ料理店で無料試飲会を実施。好評だったためその店に併設されているパン販売店に常設されることになった。そこで原さんはオルンを繰り返し込んだパンの開発も提案。商品化につなげたオルンの売上高アップに寄与した。レップの評価は販売拡大という結果がすべてという。原さんには当社の他の食品も担当としてほしい」とその手腕を評価している。

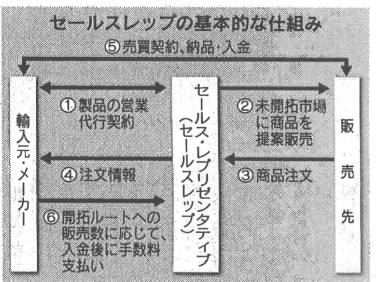
原さんは、埼玉県内のイタリヤ料理店で無料試飲会を実施。好評だったためその店に併設されているパン販売店に常設されることになった。そこで原さんはオルンを繰り返し込んだパンの開発も提案。商品化につなげたオルンの売上高アップに寄与した。レップの評価は販売拡大という結果がすべてという。原さんには当社の他の食品も担当としてほしい」とその手腕を評価している。

原さんは、埼玉県内のイタリヤ料理店で無料試飲会を実施。好評だったためその店に併設されているパン販売店に常設されることになった。そこで原さんはオルンを繰り返し込んだパンの開発も提案。商品化につなげたオルンの売上高アップに寄与した。レップの評価は販売拡大という結果がすべてという。原さんには当社の他の食品も担当としてほしい」とその手腕を評価している。

自分を磨く機会

独立営業職の動向に詳しい営業コンサルタントの和田裕美さんは「やわらかな物腰や自分のいいところを伝えるコミ力など、営業は女性にむいている部分がある。私が主宰するセミナーにも女性の参加者は多い」とみている。

レップはノルマにとらわれず、生活者として納得がいく商品を消費者に訴求できる側面がある。「新商品に出合い、不特定多数の顧客とかかわること、自分を磨く機会にもなる」。和田さんは女性レップの広がりにエールを送っている。



▼セールスレップ Sales Representative

altの略称。国士が広く代理店網を整備し、いかにアメリカで発展した販売の仕組み。メーカーから委託を受け、商品に合う顧客を開拓する。同時に複数分野の商品を取り扱い、出来高に応じてメーカーから仲介手数料を受け取る。自らが抱える代理店とは違い、商品の情報だけを提供し、販売契約はメーカーと販売先が直接結ぶ。セールスレップの質の向上を目指し、二〇〇三年に日本セールスレップ協会が発足。〇五年三月に経済産業省の認可を受け、協同組合を設立して研修事業や商材商談会を開始。同年十一月には有限責任事業組合(レール)になった。協会の認定するセールスレップ資格を持つのは現在四〇名。そのうち女性が四〇名程度居るといわれる。