

世界のいいもの日本へ



TAKEDA
CORPORATION CO.,LTD

世界を飛び回るバイヤーになろう！ join us!!

株式会社武田コーポレーション

見てみよう！ 企画営業 田中くんの1日

<p>8:45 入社</p>	<p>まずはオフィスを簡単に掃除して、メールの確認や各得意先への販売状況確認・在庫確認を行います。必要に応じて海外メーカーへの発注業務をします。</p>
<p>10:00 商談</p>	<p>お客様のところへサンプルを持って商談へ行きます。商品をたくさん持っていくときはコロコロを引いていったり。自社商品のPRだけでなく、事前にお客様店舗やお客様の競合店などを確認することでプラスαの提案を心がけています。お客様の相談から商品企画がスタートすることも。</p>
<p>11:00 マーケットリサーチ</p>	<p>帰りに近隣店舗にマーケットリサーチへ。なにが売れているのか？どんな売り方がされているのか？流行、取扱商品、価格、パッケージ、陳列方法、客層など実際の店舗を見て回ってリサーチします。</p>
<p>12:00 お昼ごはん</p>	<p>今日は定食屋さんで、から揚げ定食を食べました！</p>
<p>13:00 商品入荷時検品</p>	<p>安心・安全な商品をお届けする為に、仕様どおりに商品が製造されているか最後のチェックをします。</p>
<p>15:00 見積・提案書類作成 サンプル出荷など</p>	<p>お客様の競合や販売力を確認しながら提案書を作成。事前のマーケットリサーチはここで役に立ちます！他の営業が商談で使用する商品サンプルもみんなまで協力して用意します。自分の担当外の商品でも見て触れることで知識がUPします！</p>
<p>19:00 退社</p>	<p>本日の活動を商談報告・日報に入力後、退社します。</p>

うお！メールがいっぱい！
売れすぎも困っちゃう〜

仕入先にこの商品の
材質変更が可能か
問い合わせしてみよう！

あ、僕の担当は
100円均一です！

こんなものがこの価格で
売られているのか!?

あ、このパッケージいいな〜
デザイナーとの打ち合わせに
サンプルとして持ってこれ〜

マーケットリサーチは
学ぶことがたくさんです！

むむ！
取扱説明書とは
異なるパーツが...

食後の書類チェックは
眠気を誘う...zzz...

支店へ送るサンプルの
発送準備をしたりもします。

幅広く深い知識が必要となり
飽きることがありません！

明日は...
新商品の登録をして、
えーとそれから...