

企画営業職の Q&A

出張は多いですか？

輸入品を扱うため、仕入れ先の国へ出張することがあります。大きな展示会や商品の仕様確認などで行くことが多いです。営業の約8割が毎年出張へ行っています。頻度は人それぞれですが、平均して年に2~4回ほど海外出張の機会があります。

99人は？

飛び込み営業ってあるの？

ほとんどが既存取引先への営業を行っております。
新規取引先の開拓を行う場合も、展示会でブースに足を運んでくださったお客様との商談や、事前にアポイントを取った上での商談となりますので、いわゆる「飛び込み」型の営業スタイルではありません。

入社後、どれくらいで仕事を任せてもらえますか？

どうやって？

入社後1年ほどは業務を通じて社内の仕組みや仕事の流れの習得がメインとなりますが、その後はひとりひとりの特性を活かした業務に取り組んでいただきます。

能力と意欲のある社員には、年齢性別に関係なくどんどん仕事を任せてもらえます。

実際に20代の若手社員がたくさん活躍しております！

語学力は必要ですか？

選考において重要視することはありません。
海外出張にも通訳が同行します。ですが、弊社はグローバルな事業展開を行っておりますので、入社後にグローバルな活躍を目指す方は語学力を活かして仕事に取り組んでいただけます。

営業ノルマはありますか？

会社全体で目標を持って活動しています。
各担当はそれぞれ得意先を任されていますので会社からの一方的なノルマを課せられるのではなく、自分自身で目標設定から具体的なビジネスプランまで策定をします。目標とビジネスプランは上司と話し合いをした上で、策定するので安心してください。

仕事の中で気を付けていることはなんですか？

企画営業職は、たくさんの人と関わりを持ちます。お客様はもちろんのこと、仕入れ先の担当者だったり社内のデザイナー、輸入や物流に関する事務職員などなど。必然的に周りへの気配りが必要となってきます。先回りして物事を考え、周りの人たちのことも考えなくてはなりません。会社全体でも「次の人の利益を守る」という考えのもと、行動をしています。お客様の利益もしっかりと守った上での提案をさせていただいております。

どうゆうこと？

あなたは武田コーポレーションでどんな仕事がしてみたい？

世界のいいもの日本へ



TAKEDA
CORPORATION CO., LTD

株式会社武田コーポレーション