

40歳からの仕事

これまでがある。これからがある。

[巻頭特集記事]

知識を生かす、興味をよせる

40歳からのライフスタイル資格

[巻頭特集関連記事]

フードサービス業界で働こう

11/23 → 12/6 2006/No.211 隔週木曜日発行
200yen

販売
接客サービス
フードサービス

営業
オフィスワーク
専門職

食品製造加工
軽作業
警備・商品配達

建設
運輸・倉庫
機械製造・メンテナンス

独立開業・業務委託



特集 Vol.2 フードサービス

レストランや喫茶店、ファストフードや
ラーメン・そば・寿司店や居酒屋など、
飲食店でのホールやレジ・調理や洗い場、
デリバリーなどを集めた
フード業界全般の仕事特集。

パソコン・ケータイからアクセス



アрукита *navi*
<http://www.arukita.com/>

姉妹誌

Arbeit
HOKKAIDO 76.13
CLUG 711-

70
古紙配合率70% (表紙含む)
再生紙を使用しています

経験を生かして商材を選択・営業し、商品開発等の提案も行う販売代理人

セールスレップの活躍を支援し
北海道を活性化させていきたい

「セールスレップ」の語源はセールス・レプリゼンタティブ(Sales Representative)で、直訳すると販売代理(人)。「専門的な知識を背景に、企業団体・販売先顧客に複数の商材を提供し(売り込み)、同時にメーカーに商品開発、情報提供など提案型の営業を行う事業者」と定義される職能のことで、平成18年から資格制度がスタートした。

国土が広大なため、大手企業以外は全土への営業拠点の配置が難しいアメリカでは従来、

セールスレップ

■資格概要 能力および経験によってセールスレップキャンディデート、セールスレップ2級、セールスレップ1級、エグゼクティブセールスレップの4つのレベルに分かれている

■受験資格 セールスレップキャンディデートは資格制限なし、セールスレップ2級はセールスレップキャンディデートの有資格者。同1級は、2級を取得し、実務経験を積んだあとレポートなどを提出

■試験日 平成19年2月4日(日)に札幌でセールスレップキャンディデート資格認定研修を実施 会場:かでの2・7(札幌市中央区北2条西7丁目) 定員:36名(先着順)

※2月3日(土)、同会場でセールスレップ育成のための実務研修セミナーを実施(要申込み)

■問い合わせ

日本セールスレップ協会(JSRA)

TEL. 03-3598-6898 <http://www.jrep.jp/>

こうした代理人を使うことは一般的であり、一つのワークスタイルとして確立している。

日本ではこれまで、食料品でも衣料品や家電製品でも、製造メーカーから問屋・卸売業者という流通拠点を經由して販売店へと商品が届けられていたが、メーカー直販、産地直送といった販売形態が増え、消費者のニーズも多様化してきた。

「そうした状況に対応していこうと、経済産業省を中心に4年ほど前からセールスレップによるビジネスシステムの研究が進められてきました。セールスレップの役割は、商品売り込むと同時に、市場の声をメーカーなどにフィードバックし、商品開発・営業展開の提案なども行うという点にあるんです」と説明してくれたのは、道内のセールスレップ第一号であり、経営コンサルティング会社・中山経営研究所を営む中山一司さん。

中山さんは現在、同じ試験を受けてセールスレップとなった砂川利行さん(株)ハダシ代表取締役・経営管理業務のアウトソーシングを展開)らと共に、道内におけるセールスレップの普及・啓蒙を目的とした北海道セールスレップ協同組合の設立準備を行っている。

「農産品、それに観光資源など、北海道には優れた「商材」がたくさんあるのに、それをどう売るかという視点が弱い。そこにセールスレップが入り、販売先の確保や商品の企画提案、ブランド化を進めることで、地域、ひいては北海道の活性化を促進するための受け皿が、この協同組合です」と砂川さん。

ブが入り、販売先の確保や商品の企画提案、ブランド化を進めることで、地域、ひいては北海道の活性化を促進するための受け皿が、この協同組合です」と砂川さん。

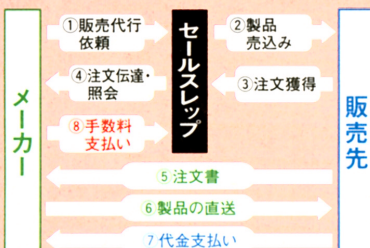
ライフスタイルに合わせた働き方
定年後や主婦などの仕事にも最適

首都圏などではすでに、数百人が活躍しているというセールスレップ。日本では企業が個人と直接取引をすることへの抵抗が大きく、その大半は法人格を取得しているが、セールスレップは基本的に個人単位の活動だ。たとえば、ある業界の営業現場で長年、経験を積んだ人なら、営業手法とともにたくさんの取引先とのネットワークがある。その販売先をフルに生かし、個人の感覚で商材を選び、売り込んでいくのがセールスレップの仕事だ。

問屋・卸売業と違って、在庫は持たずメーカーから販売店の橋渡しをするだけだ。そしてその商品が売れば、販売手数料を得るといのが「販売」のシステムだ。

「在庫リスクがなく、初期投資もほとんどいらぬのが特徴ですね。あくまで成功報酬なので、企業にとってもリスクはないんです」

このため、営業・販売体制を整



■セールスレップの仕組み

収入はそれほど必要ないものの、積み重ねてきたキャリアを生かして社会とつながりを持つていたいという定年退職者や、主婦なども十分に組み入れる仕事だという。

「セールスレップ資格取得者としては当面、ある業種・業界で10年内外以上の経験を持つような方が主になると思います。経験を生かしてセールスレップとして独立し、これだと思つた商材を販売して、メーカーには商品企画を提案する。リスクはなく、やつた分だけ収入になるという形態ですから、自分のライフスタイルに合わせて働けるんです」

と中山さんは言う。

「セールスレップも見られるようになってきました」
大手・中堅企業のなかにも、新たな販路の開拓要員としてセールスレップに注目するところも増えているといい、企業内起業の担い手となっていく可能性も高い。一方、セールスレップという働き方自体が、新しい形の起業なのだと中山さんは言う。



▲中山一司さん
▼砂川利行さん

