

販路コーディネータ

中小メーカー等の販路を開拓する

就業形態 請負	キャリア反映度 ★★	知識・技術習得難易度 ★★ マーケティング力
就業の要件 ★★	求人数・市場性 ★★★ 中小企業での営業ニーズがある。	給与・報酬 年収500万円～可能

製造・開発に取り組み成長を目指す中小メーカーの大部分は、意欲はあるものの人材や資金力などの経営資源が少ないため、良い商品を開発しても費用負担が重く販売まで手をかけられない。また、開発者としての強い思いが先行して良い製品と思って開発したものの、結果として市場ニーズにマッチしない製品を製造し、売上実績が上がらずに財務負担、特に資金繰りに苦しむことが少なくない。

そのため、製品開発にマーケティング情報や積み上げてきたノウハウを持つ販路コーディネータという職種が必要になってくる。特に日本ではマーケティングから発想し、販路開拓のための取引ルールや契約・報酬などの知識などを身につけた専門家が不足しているのが実情だ。販路コーディネータを活用することによって、メーカーは売れる製品を開発・製造することが可能になる。

項目	概要
仕事の 内容と特徴	メーカー企業の抱える問題点として、「売る」段階の手前で、製品自体が完成されていないケースが多くある。同様に、企業との面談・打合せを重ねることにより、企業内の業務改善など、根本的なところに問題があることが判明するケースもある。その場合は、コンサルタント機能を持った販路コーディネータが必要になり、メーカーの販売チャネルの選択やコーディネートを行う。
業務形態・ 勤務条件	メーカーに商品開発、販路選択、マーケティングのコンサルティングを行い報酬を得る。また、販売取引にはメーカー、販売先、セールスレップ間に締結される契約書があり、その契約内容、報酬率契約、守秘義務契約、その他法的問題などバックアップオフィスとして、メーカーからアドバイス料を受け取ることもできる。
応募要件	販売、営業、商品開発などの専門的知識があり、セールスレップ取引の全般を把握してメーカー企業に販路開拓を指導できること。 企業の営業指導職経験者、営業幹部、販売企画担当、バイヤー、教育担当、系列企業指導職等の経験者に向いている。
給与・報酬	複数のメーカー企業との販路コーディネート契約で年収500万円～可能。
関連情報先	・販路コーディネータ団体 日本セールスレップ協会/販路コーディネータ協会 〒115-0045 東京都北区赤羽1-59-9 ネスト赤羽201 TEL 03-3598-6898 URL http://www.jrep.jp/ http://www.nrep.jp/guide/ (ガイド)