

# セールスレップ

## 複数メーカーの各種営業の助っ人

就業形態 請負	キャリア反映度 ★★	知識・技術習得難易度 ★
就業の要件 ★★	求人数・市場性 ★★★	給与・報酬 年収500万~1,000万円 以上可能

メーカーと販売先双方の商品販売戦略等がわかること、地方の中小企業でのニーズが顕著

セールスレップとは Sales Representative 「セールス・レプリゼンタティブ」のことをいい、アメリカではすでにひとつの事業として確立したワークスタイルである。わが国のセールスレップ普及の草分け的存在であるセールスレップ協同組合では「セールスレップは独立自営の事業主であり、複数メーカーの商材を取り扱い、販売先（法人、店舗）に対して、提案型の営業を行う者のこと」と定義している。現在では、このセールスレップ協同組合の定義が一般化している。

あくまでも顧客（企業・団体）の立場にたって、顧客に満足される商材を提供することがその役割だ。

すでに存在する商材をただ切り売りするのではなく、顧客の状況にあつた形で「マーケティング情報をメーカーにフィードバック」し、用途開発を行ったり、また商材を一部バージョンアップするなどの変更を加えてでも提供する。

項目	概要
仕事の 内容と特徴	多くの中小企業では、高い技術力を持ち商品を製造しても、人的・資金的余裕がないこともあり、流通ルートに乗せることや直接小売店や消費者に提供することは難しい。そのため、環境変化に対応してセールスレップを活用することで、営業社員の雇用とその教育への資金投資を最小限に抑え、商品開発に経営資源を集中させることも可能となる。
業務形態・ 勤務条件	セールスレップは一般の販売代理店（ディストリビューター）とは違って、製品を仕入れて販売して利益を得るのではなく、商品を紹介し、契約成立、実施にいたった段階でメーカー（販売元）から販売手数料（コミッション）を受け取る。
応募要件	メーカーと販売先双方の事業戦略、商品販売戦略、マーケティング戦略が分かり、商品開発の基礎的知識を理解し、経営者と折衝できること。販売戦略の企画・立案からコンサルティングまでの業務を行えること。
給与・報酬	複数の優良商材メーカーと契約すれば年収500万~1,000万円可能。また、リピート性のある商材で開拓後の継続報酬制を取れば魅力がある。
関連情報先	・セールスレップ団体 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 <a href="http://www.e-rep.jp/">http://www.e-rep.jp/</a>