



教材と学校運営を
トータルにサポートできる、
経験豊富で多面的な視点を持てる
人材になりたい。

仕事とやりがい

営業部 M.N

青森県・秋田県・山形県営業担当
理学部卒
2016年度入社

最近、学校の先生からは「時短」と「学力向上」の2つのニーズが強くなってきています。「時短」に対しては、それに適した教材の紹介・提供と同時に、得点集計ソフト『てんまる』の拡充にも注力し、先生方の業務の負担軽減や効率化に貢献することで教材の採用にもつなげています。「学力向上」では、学校長をはじめとした管理職に対して、教材のメリットや他校での活用事例などを紹介しながら、教材の採用獲得に向けて取り組んでいます。こうした取り組みで、「苦戦していた担当地区の実績、売上が伸びた時」に面白みを感じ、その結果、「販売代理店から感謝された時」にやりがいを感じています。

入社から半年間は編集部理科チームへ配属。テストの原稿検討や先生との会議運営などの業務を通して主教材である出版物の編集業務や企画過程について理解を深めた。その後、岐阜営業部に配属。販売代理店の訪問や学校訪問による先生への教材PR、販売代理店への教材勉強会の運営など、自社教材の採用実績および売上の伸長に向けた営業活動を行っている。



■仕事のPOINT

販売代理店との関係づくり

営業担当は、会社の代表として担当県の販売代理店に営業活動を行います。販売代理店の方と信頼関係を築くには、担当として「この人なら大丈夫」と認めていただく必要があります。そのため、相談や連絡を受けたことに対し、的確で、早いレスポンスを心がけています。



🕒 One Day 【出張時】

9:00	● 1件目の販売代理店を訪問、商談
10:30	販売代理店とともに学校を訪問、先生に教材をPR
12:00	昼食(ご当地ラーメン)
13:00	● 2件目の販売代理店を訪問、商品説明
14:30	教育委員会を訪問、自治体の校務システム導入状況などをヒアリング
16:00	学校を訪問、得点集計ソフト使用校に対して、使い方講習会を実施
17:00	● 3件目の販売代理店を訪問、次年度に向けた教材勉強会
19:00	▼ ホテルにチェックイン

My Time

ご当地グルメ

食べるのが好きなので、東北地方に出張中はご当地の料理やラーメンなどを食べ歩くのが楽しみの一つです。販売代理店の方に、その地域に住んでいる人こそ知る隠れた名店を教えてくださいたいですね。