

自社製品の国内・海外営業

JOB No.  
07

## スポーツ・アウトドア・介護福祉用品の営業

### この仕事のキーワード

- メーカー
- 営業
- 商品開発
- イベント
- スポーツ

### こんな人に向いています

- 人と話すことが好き
- ポジティブ思考
- 明るくて体力がある
- 高齢者の役に立ちたい
- スポーツ&アウトドアが好き
- 海外に興味がある

職場ではこんな人も働いています

- 技術開発
- 製造
- デザイナー
- お客様相談室
- Webエンジニア
- 総務



### お客様との細やかなコミュニケーションが、より良い商品開発につながります

私たち営業の仕事は、自社の商品を多くの人に使ってもらうために、販売店へ紹介・提案する仕事です。実際に販売店へ訪問し、商品提案に加えてニーズを聴き取ることや、イベント出展時にユーザーの生の声を聴くことも大切な役割です。日本だけでなく世界中の人に「メイド・イン・ジャパン」の安心・安全な商品を届け、楽しみと健康を提供できていると実感できる瞬間が、大きなモチベーションになっています。

check!  
私がこの仕事に就いたきっかけ

海外で英語を勉強したかったのと海外文化への憧れから、高校卒業後にアメリカに6年間留学しました。この時、様々な国の人たちにとってもお世話になったので、大好きなスポーツとアウトドアを通じて、世界の人たちの役に立てる仕事がしたいと考えていました。

入社9年目 池田さん

## スポーツ・アウトドア・介護福祉用品の営業の仕事内容

### お客様に商品提案・受注活動

新商品などの提案資料作成から、受注に至るまでの一貫した営業活動を行います。お客様訪問はもちろん、メールや電話、リモートを活用した密なコミュニケーションが大切です。



### お客様先への直接訪問

日本全国と海外のお客様を定期訪問し、商品提案・関係性の維持・ニーズのヒアリング・お店の状況に合わせた売り場作りの提案などを行います。



### 新規のお客様開拓

新たなお客様を獲得するため、様々なメーカーが集まる日本や海外の展示会に数多く出展しています。ブースレイアウトや接客方法を工夫しブランドと商品価値をPRしています。



### SNSで情報発信

ユーザーにシナノをもっと身近に感じてもらうよう、新商品情報や各種イベント出展、スキー大会の様子を現地からInstagramなどを通じて積極的に配信しています。



## 必要な資格・スキル

- 必要な資格は特にありませんが、相手の話をしっかり聴く、伝えたいことをわかりやすく伝える、約束を守るなど営業職としてのスキルは求められます。入社後の教育や研修制度を利用して身に付けることが可能です。
- 海外営業は語学力や異文化理解が必要です。

## 株式会社シナノ

佐久市岩村田1104-1 TEL/0267-67-3321

創業/1919年 従業員数/49名

ステッキ工房シナノ 直営店舗/東京(有楽町、吉祥寺)・神奈川(横浜)・愛知(名古屋)



HP

会社見学 OK

職場体験 OK

出張授業 OK



## 株式会社シナノではこんな仕事をしています



### スキーポール

日本人の体型に合わせて、使いやすい握り心地やサイズを追究しています。国内販売シェアナンバー1で、有名なトップ選手から一般のユーザーまで幅広く支持されています。



### トレッキングポール

スキーストックの製造技術を生かし、製造を開始。スキーポールと同じく日本人に使いやすいよう設計しています。壊れても修理ができて長く使える点がシナノ製品の強みです。



### 歩行杖

毎日使うものなので耐久性はもちろん、選ぶのが楽しくなるようなデザイン性にもこだわっています。シナノブランドの杖を広めるための直営店も運営しています。



### ウォーキングポール

スポーツドクター考案の「ポールウォーキング®」専用のポール。両手に2本のポールを持つだけで誰でも簡単に運動を始められることから、国内外でユーザーが増えています。

## 変化・挑戦・成長を大切にし、商品を通して楽しみと健康を提供する100年企業

当社は、日本にスキーが伝わってまだ間もない1919年(大正8年)に創業して以来、スキーポールの製造を100年以上続けてきました。長い間続けてこられたのは、時代に合わせて変化することを恐れず、新しい分野に挑戦し成長を続けてきたから。この先もオンリーワンのものづくりで、多くの人の健康づくりや日々の楽しみに貢献していきます。

