

転職サービス「doda」、「新しい時代に求められる営業職」に関する調査を実施
**「インサイドセールス」「カスタマーサクセス」職の求人が
2年半で約7.4倍に増加**

～一方、営業職経験者の大半が十分に職種理解をしていないという結果に～

パーソルキャリア株式会社が運営する転職サービス「doda（デュダ）」（編集長：喜多 恭子）は、doda会員を対象に、「新しい時代に求められる営業職」に関する調査を行いましたので、結果をお知らせいたします。

“新しい時代に求められる営業職”とは、営業の分業体制によって生まれ、これからの時代に需要が高まると予想される「インサイドセールス」※¹や「カスタマーサクセス」※²職などを指しています。

※1「インサイドセールス」：電話やメール、ビデオ会議システム等を用いて顧客とコミュニケーションを取り、見込み顧客の獲得から商談設定・受注までを行う職種

※2「カスタマーサクセス」：購入・契約後のフォローを通じて、自社サービスの価値を最大限に引き出せるよう継続的に顧客を支援する職種

【主な調査結果】

- ◆“新しい時代に求められる営業職”の求人の掲載数は、2年半で約7.4倍に増加。
- ◆“新しい時代に求められる営業職”の応募数※³は、営業職全体と比較すると、1.3倍多い。
- ◆営業職経験者の大半が、「インサイドセールス」「カスタマーサクセス」の仕事内容を十分に理解していない。

※3：1求人あたりの応募数

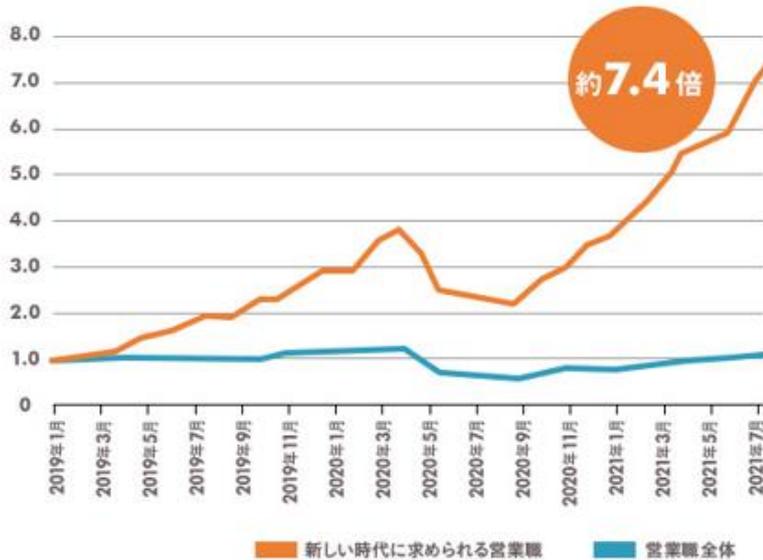
■“新しい時代に求められる営業職”の求人の掲載数は、2年半で約7.4倍に増加

「doda」に掲載されている“新しい時代に求められる営業職”求人※⁴の掲載数を2019年1月と2021年7月で比較すると、掲載数は約7.4倍に増加していることが分かりました。営業職全体はほぼ横ばいのため、これらの職種が特に増えていることが見て取れます。（【グラフ①】参照）。2019年頃よりソフトウェアの売り切りモデルからサブスクリプション型への転換が加速したことを背景に、SaaS系企業の成長が促進され、それに伴い「インサイドセールス」や「カスタマーサクセス」職が重要視されたことで求人が増え始めました。その後、新型コロナウイルス感染症の影響で一時的に求人数は減ったものの、コロナをきっかけに働き方が急激に変わり、多くの企業でリモートワーク環境を整備するための新たなシステム導入が増えたことや、非対面が中心となるような営業手法に変化した影響により、求人は2020年9月頃より急速に増えています。今後も、「インサイドセールス」や「カスタマーサクセス」職のニーズは拡大することが予想され、まさにこれからの時代に求められる営業職となっていくでしょう。

また、「doda」の求人広告1件当たりの応募数を比較すると、2021年7月では“新しい時代に求められる営業職”の求人の方が、営業職全体の求人よりも約1.3倍応募数が多くなっています（【グラフ②】参照）。応募者は20代、30代の転職希望者が多く、要因として、2、3年の営業経験があれば即戦力採用としてチャレンジできることや、営業未経験の販売サービス職でも顧客折衝経験を活かしてキャリアチェンジできるといったことが挙げられます。

※4：求人募集要項の仕事内容欄に「インサイドセールス」または「カスタマーサクセス」の文言が入っている求人

【グラフ①】「doda」に掲載されている営業職の求人数の推移
(2019年1月の掲載数=1と定義)



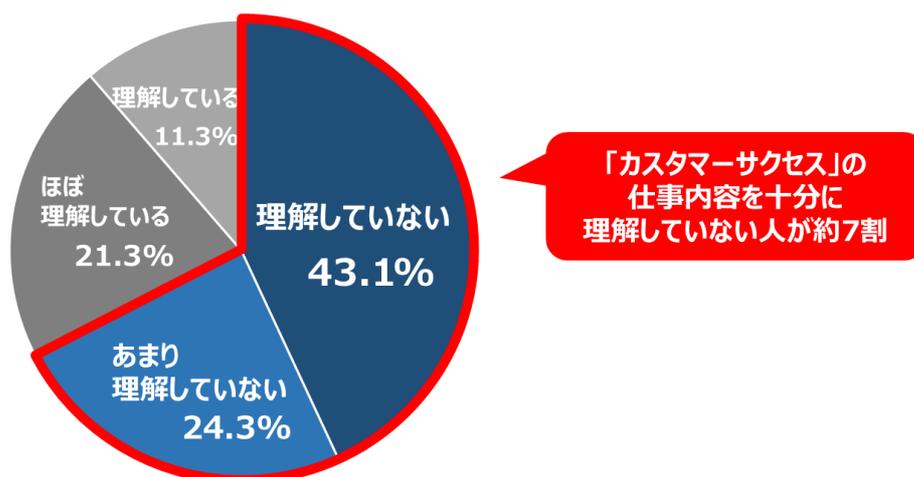
【グラフ②】「doda」の1掲載当たりの応募数
(営業職全体の1掲載当たりの応募数=10と定義)



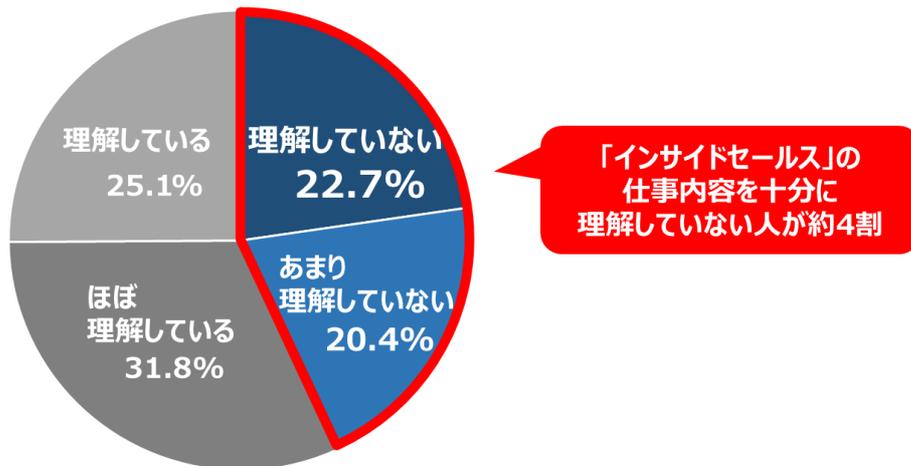
■営業職経験者の約7割が「カスタマーサクセス」を、約4割が「インサイドセールス」の仕事内容を理解していないという結果に

営業職経験者のdoda会員に「カスタマーサクセスの仕事を理解していますか？」と尋ねたところ、「理解していない」「あまり理解していない」と回答した人は約7割（67.4%）となりました（【グラフ③】参照）。また、「インサイドセールスの仕事内容を理解していますか？」という質問では、「理解していない」「あまり理解していない」と回答した人は約4割（43.1%）という結果になりました（【グラフ④】参照）。

【グラフ③】「カスタマーサクセス」の仕事内容を理解していますか？(N=362)



【グラフ④】「インサイドセールス」の仕事内容を理解していますか？(N=362)



転職市場において、「インサイドセールス」や「カスタマーサクセス」職の求人数や応募数は増加傾向にあり、今後さらに成長が見込める職種であると言えます。加えてこれらの仕事内容を理解し個々人の可能性が開ければ、より働く人々の転職機会を増やすことができると考えられます。そこで「doda」は、「インサイドセールス」や「カスタマーサクセス」職の理解促進を目的として、オンラインセミナー「今、転職市場に求められている『新しい時代の営業職』とは？」を開催する運びとなりました。

■ dodaオンラインセミナー「今、転職市場に求められている『新しい時代の営業職』とは？」について

新型コロナウイルス感染拡大から約1年半が経ち、従来のビジネススタイルに大きな変化がありました。中でも「営業職」は、特に大きな影響を受けた職種の1つと言えます。先に述べた「インサイドセールス」や「カスタマーサクセス」職の求人数増加は、ビジネススタイルに影響をもたらしたことを裏付ける代表的な例です。

そこで「doda」では、「新しい時代に求められる営業職」の活用を先駆的に導入した株式会社セールスフォース・ドットコムと株式会社SmartHRのインサイドセールス部門のスペシャリストをゲストに迎え、「新しい時代に求められる営業職」の具体的な仕事内容や求められるスキルなど、リアルな情報をお届けします。「インサイドセールス、カスタマーサクセスといった言葉を聞く機会が増えてきたが、携わるイメージができない」といった方におすすめです。

<イベント概要>

- 開催日時：2021年9月7日（火）19:30～21:00（受付開始：19:20～）
- 参加費：無料 ※インターネットに接続するための通信料金は参加者負担となります。
- 使用ツール：オンラインビデオツール
- 参加資格：社会人の方 ※現在営業職ではない方もご参加いただけます。
- 用意するもの：PCまたはスマートフォン
- 参加方法：下記特設サイトよりお申込みください。※本イベントへの参加には、doda会員登録が必要となります。
- 特設サイト：<https://doda.jp/event/newsales.html>

■登壇者プロフィール

株式会社セールスフォース・ドットコム
セールスディベロップメント本部 エンタープライズ事業部 部長
林田 優理（はやしだ ゆうり）氏

人材派遣会社の営業統括部長、インターネットメディアの広告営業部長を経て2019年5月よりインサイドセールスマネージャーとしてセールスフォース・ドットコムに入社。

BtoC企業の新規開拓を担当。インサイドセールスという素晴らしい手法を日本中に広めることにも力を入れており、大手企業を対象に年間50回以上の勉強会を実施。



株式会社SmartHR
インサイドセールスグループマネージャー
古川 智之（ふるかわ ともゆき）氏

飲食業界でキャリアをスタートし、店舗運営を経て、その後人材業界にて約13年間にわたり営業部門のマネジメントを担当。新卒採用支援領域の執行役員として250人の組織を管掌しながら、採用管理システムの立ち上げなどに携わる。SmartHRに参画後はインサイドセールスグループのマネージャーとして組織運営全般を管轄。



doda編集長 喜多 恭子（きだ きょうこ）

1999年、株式会社インテリジェンス（現社名：パーソルキャリア株式会社）入社。

派遣・アウトソーシング事業で法人営業として企業の採用支援、人事コンサルティング等を経験した後、人材紹介事業へ。法人営業・キャリアアドバイザーのマネージャーとして組織を牽引。その後、派遣事業の事業部長として、機械電子系の派遣サービス立ち上げやフリーランス雇用のマッチング事業立ち上げなどを行う。中途採用領域、派遣領域、アルバイト・パート領域の全事業に携わり、アルバイト求人情報サービス「an」の事業部長を経て、2019年10月、執行役員・転職メディア事業部事業部長に就任。2020年6月、doda編集長就任。



<調査概要：グラフ①、②>

2019年1月1日～2021年7月31日の間に「doda」に掲載された求人データをもとに算出

<調査概要：グラフ③、④>

- ・対象者：20～40代のdoda会員（営業職経験者）
- ・回答人数：362人
- ・調査手法：インターネット調査
- ・調査期間：2021年7月2日～7月9日

■「doda」について < <https://doda.jp> >

「doda」は、「はたらく今日が、いい日に。」をスローガンに、転職サイトや転職エージェント、日本最大級のdoda転職フェアなど、各種コンテンツで転職希望者と求人企業の最適なマッチングを提供しています。