



営業職志望の就活生（2025年～2027年卒業予定）に聞いた！

約8割の営業職志望の就活生が
「営業DXを推進している企業は
志望度が上がる」と回答

就活生の営業職に対する意識調査

Research Outline

調査概要

調査機関

UPWARD株式会社

調査名称

就活生の営業職に対する意識調査

調査方法

IDEATECHが提供するリサーチPR「リサピー®」の企画によるインターネット調査

調査期間

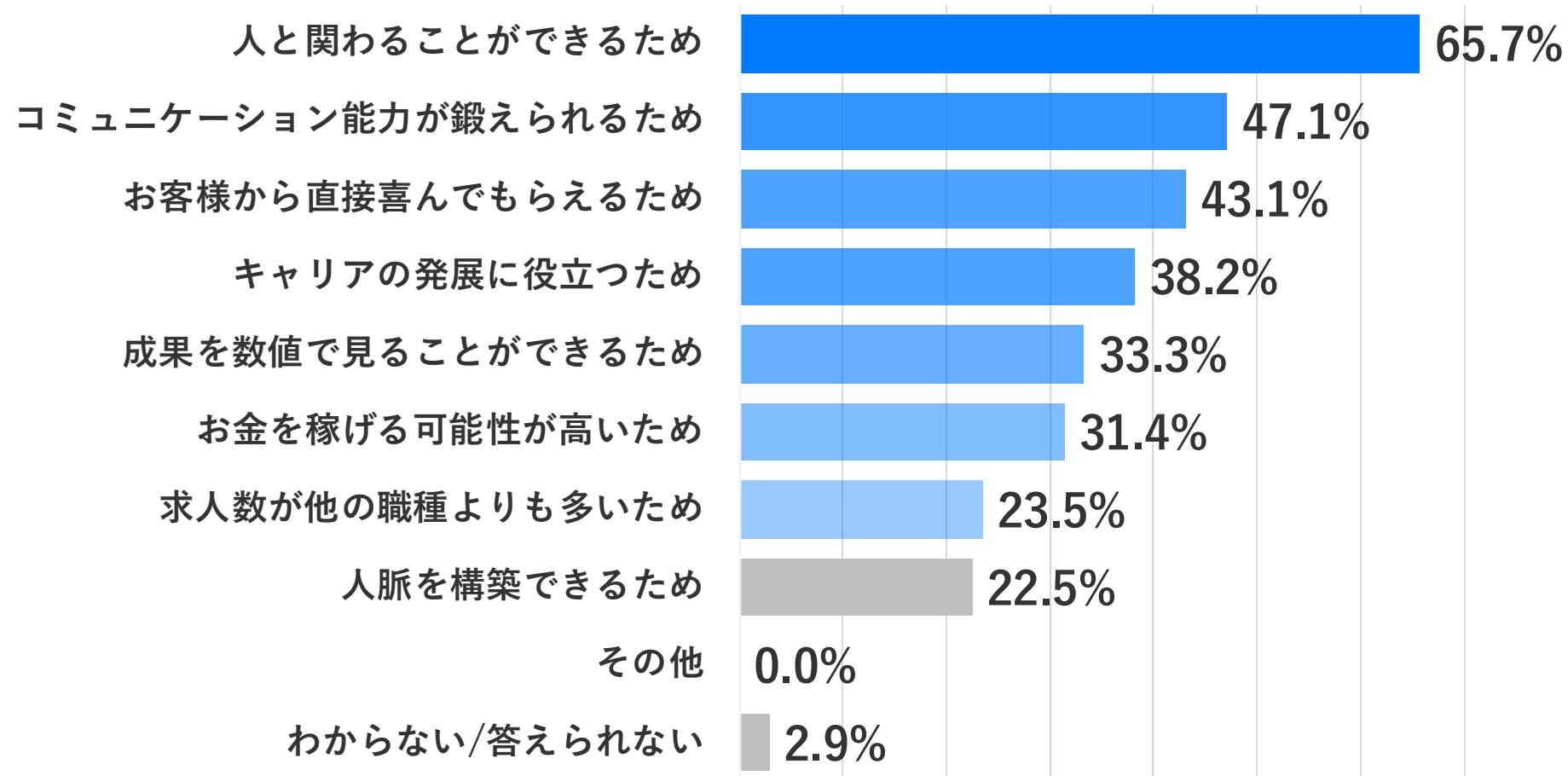
2024年8月13日～同年8月26日

有効回答

営業職志望の就活生（2025年～2027年卒業予定）102名

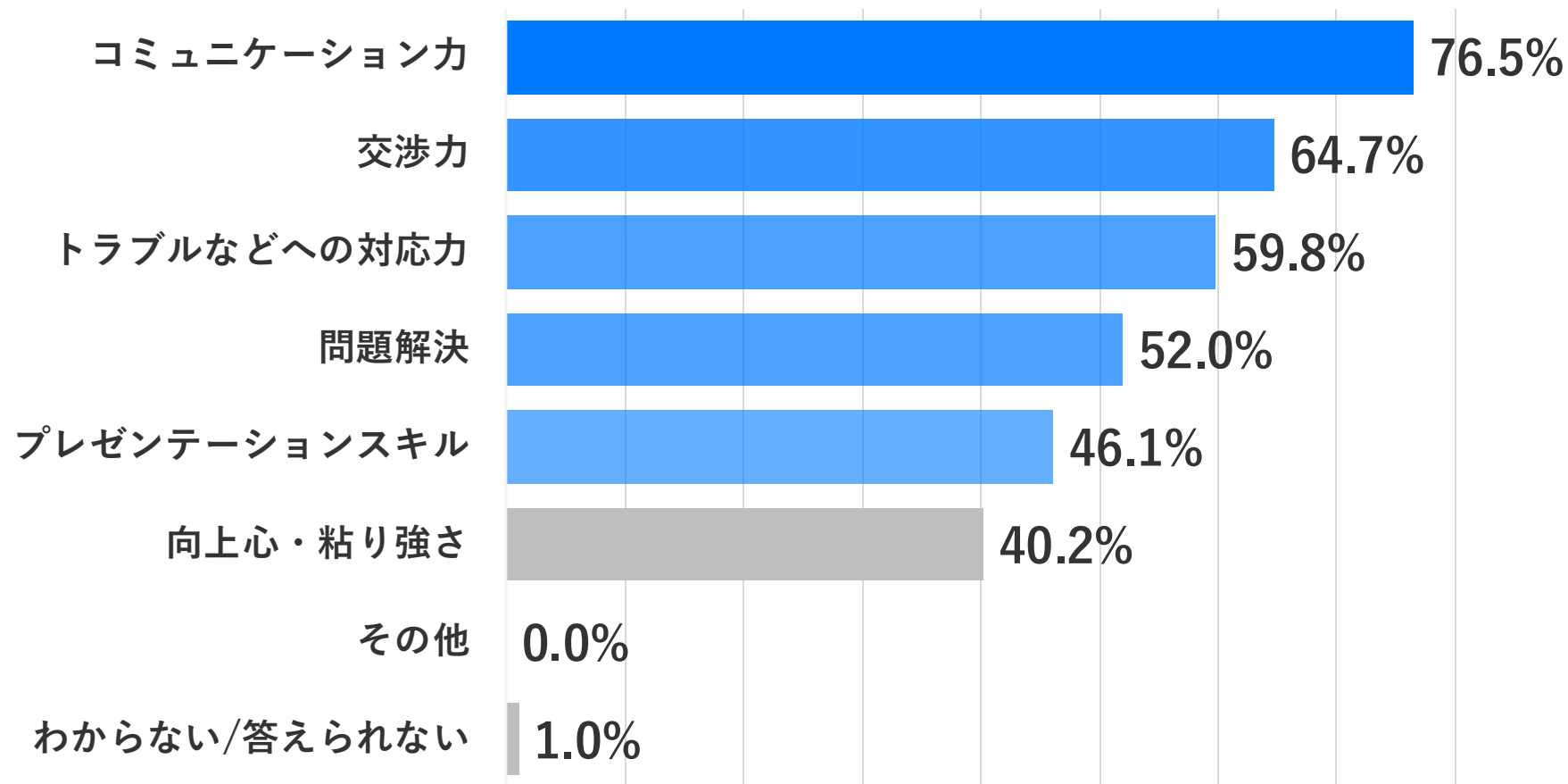
※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100とはなりません。

Q1 あなたが営業職を志望している理由を教えてください。（複数回答）



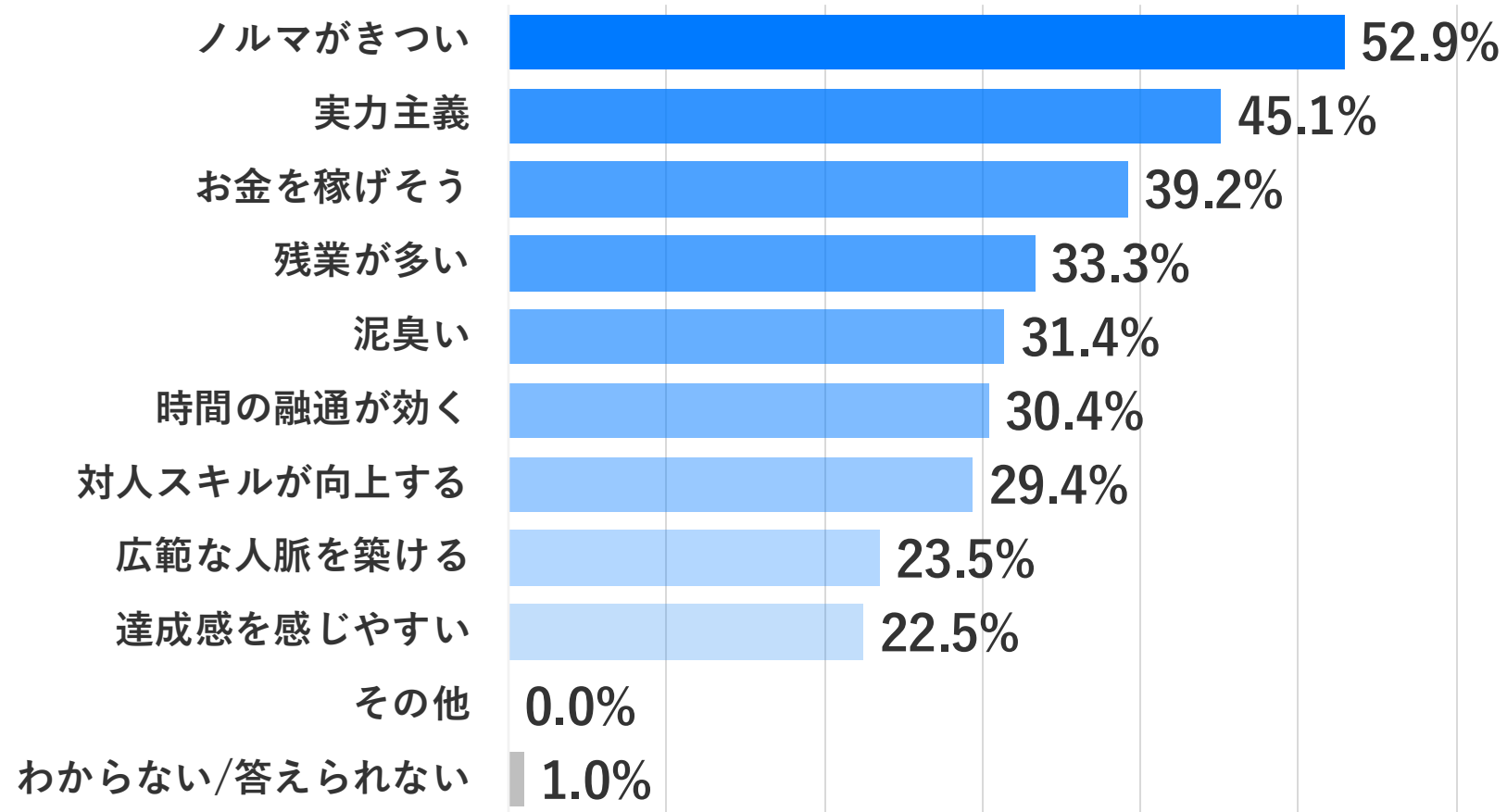
営業職を志望している理由は、
「人と関わることができるため」が65.7%
で最多となりました。

Q2 あなたが営業を通して身につけたいスキルを教えてください。 (複数回答)



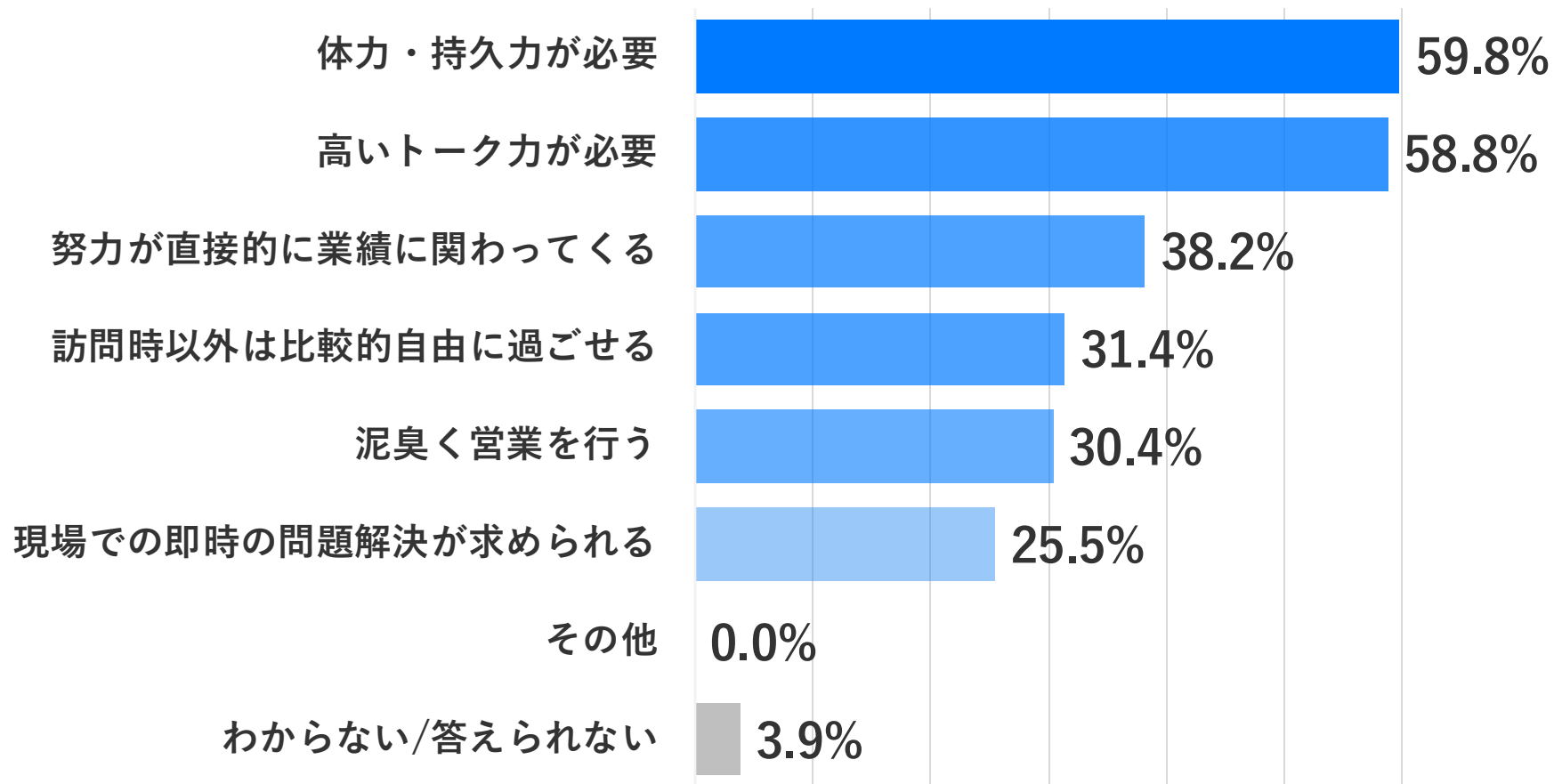
営業を通して身につけたいスキルは、「コミュニケーション力」が76.5%、「交渉力」が64.7%という回答が得られました。

Q3 あなたが、外勤営業（外回り・訪問営業等）に対して持っているイメージを教えてください。（複数回答）



外勤営業（外回り・訪問営業等）に対するイメージは、第1位「ノルマがきつい」、第2位「実力主義」という結果になりました。

Q4 外勤営業（外回り・訪問営業等）が、その他営業職の中でも違うと感じるところを教えてください。（複数回答）



外勤営業（外回り・訪問営業等）においては、約6割が「体力・持久力が必要」「高いトーク力が必要」と感じていることがわかりました。

Q5

※Q4で「わからない/答えられない」以外を回答した方に質問

Q4で回答した以外に、外勤営業（外回り・訪問営業等）が
その他営業職の中でも違うと感じるところがあれば、
自由に教えてください。（自由回答）

21歳 移動がきつい。

21歳 しんどそう。

20歳 知らない人と交渉しなくてはならない。

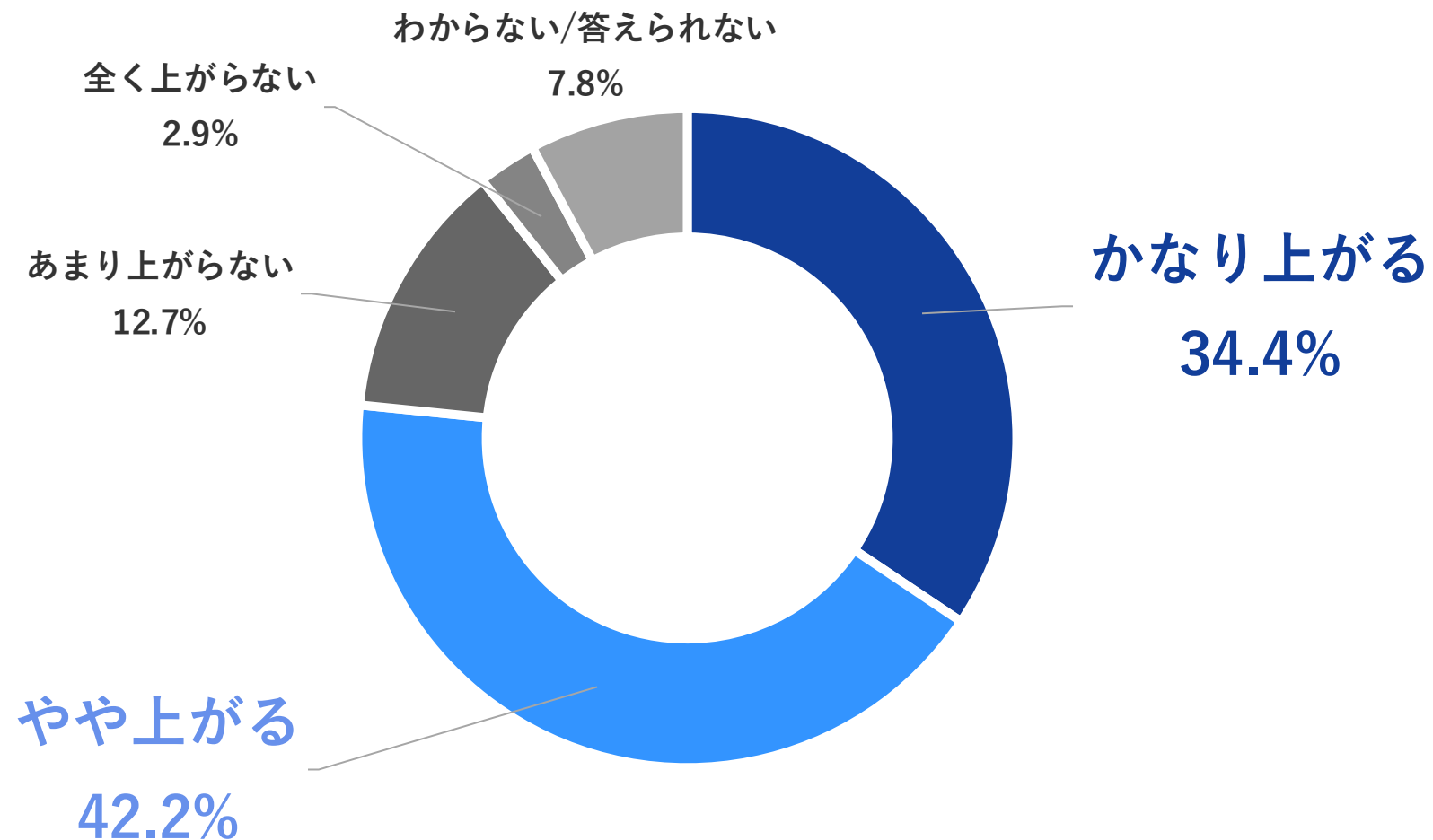
22歳 基本的に自分で一日の計画を立てる。

27歳 時間を自分で設定できる。

22歳 一人一人のお話を聞くので良い。

23歳 常に会社に居ない。

Q6 昨今、多くの企業がDXに取り組んでいます。就職活動において企業が営業DXを推進していることを知ると志望度は上がりますか。



76.6%が、企業が営業DXを推進していることを知ると、志望度が「上がる」と回答しました。

外回り・訪問営業のDXなら「UPWARD」地図×CRMで顧客情報を貯める・活かす！



「UPWARD」は、外回り営業に特化した顧客データの記録・活用を効率化するアプリです。顧客データの一元管理、脱属人化・再現性アップ等を目指す営業組織の課題解決に向けて、地図をベースにしたシンプルかつ直感的な機能で、再現性の高い営業活動をサポートします

Contact

お問い合わせ

企業名
UPWARD株式会社

TEL
03-6897-3683

MAIL
pr@upward.jp

WEB
<https://www.upward.jp/>

会社住所
〒100-0005
東京都千代田区丸の内 1-4-1
丸の内永楽ビルディング 26階