

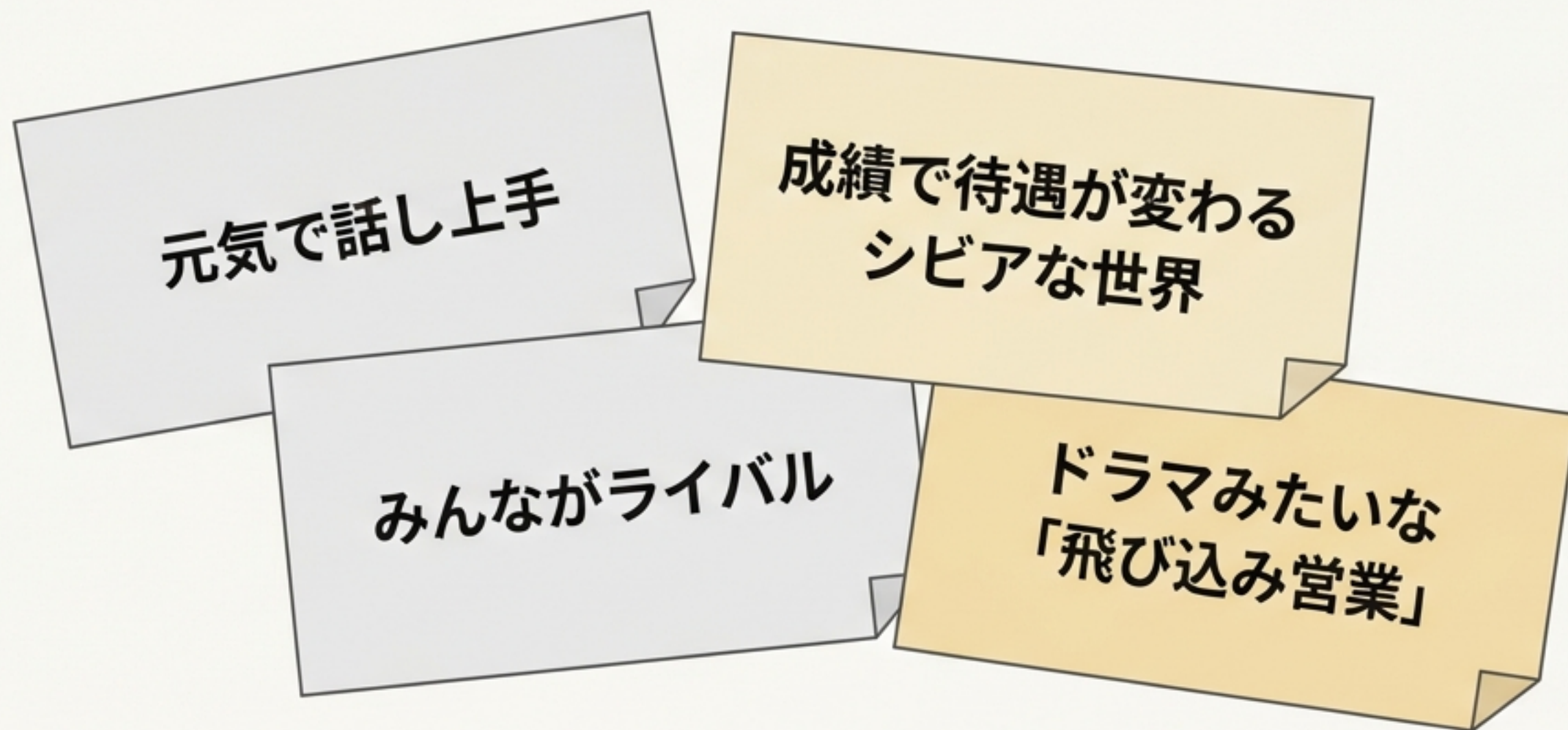
あなたが知っている「営業」は、 ここにはないかもしれない。

サンロフトDX事業部 営業スタイルのリアル



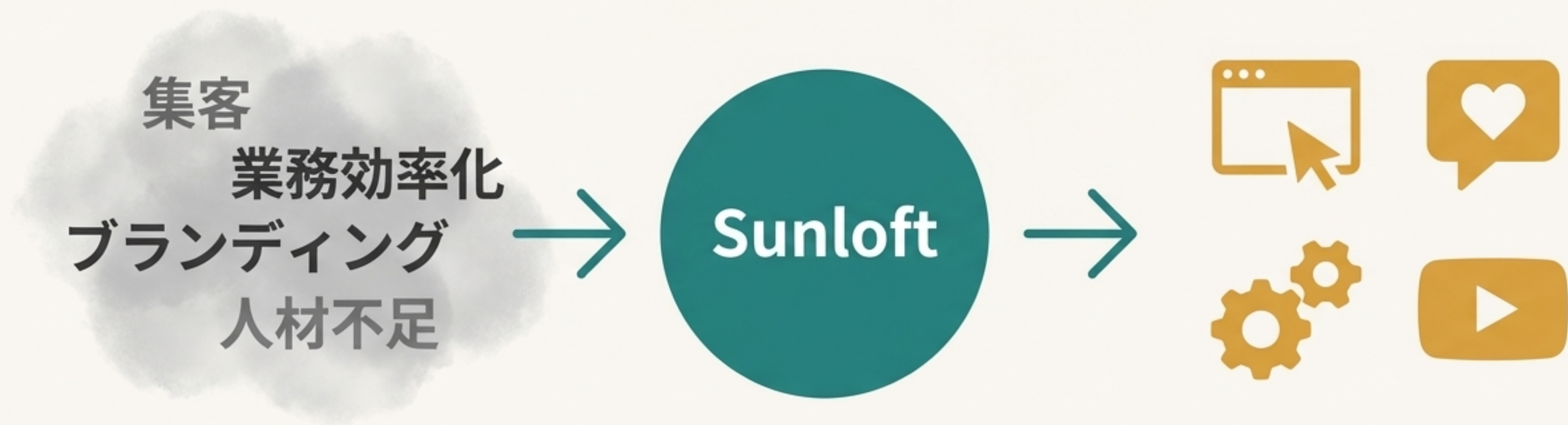
「営業」と聞いて、どんなイメージを思い浮かべますか？

学生の皆さんに聞いてみると、こんな声が挙がりました。



「正直、自分には向いていないかも…」多くの人がそう感じています。

私たちが売っているのは「モノ」ではなく、「課題解決」です。



サンロフトDX事業部の営業は、決まった商品売る仕事ではありません。
お客様のビジネスを成功に導くためのパートナーであり、
「ITのなんでも屋さん」として、あらゆる相談に応えます。

DX事業部の仕事：お客様の「やりたい」を形にする技術。



ウェブサイト制作

お客様の顔となる
サイトを構築



システム開発

業務効率化から
ネットショップまで



SNS運用支援

集客の核となる
SNS戦略をサポート

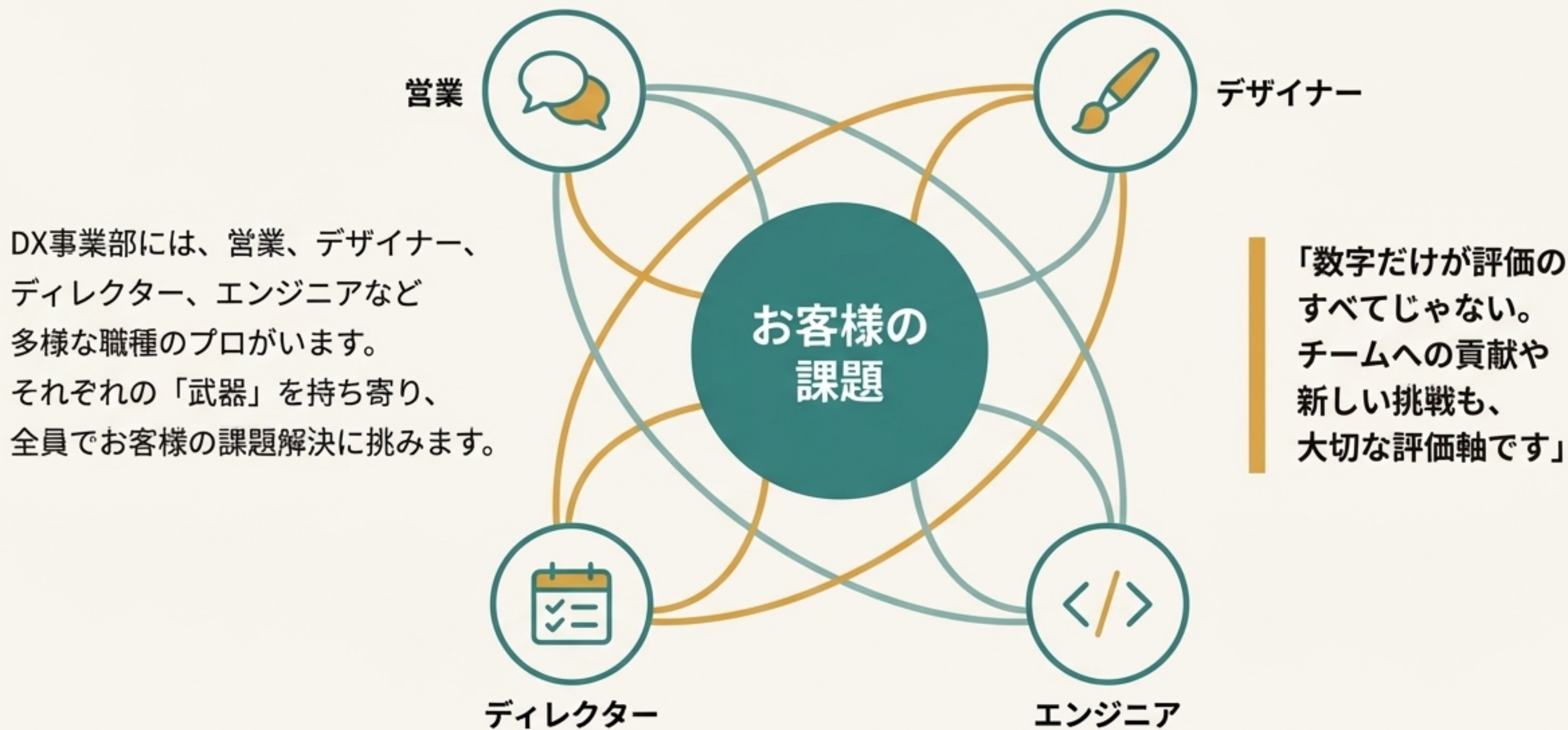


動画制作

映像でしか伝えられな
い価値を創造

お客様から「サイトを作りたい」と相談されても、課題の本質を探り、
「それならSNSの方が効果的ですよ」と提案することもあります。

個人戦ではなく、チーム戦。それがサンロフトのスタイル。



「ホームページって今時見るんですか？」 その一言から、新しい事業が生まれた。



Webサイト制作の営業として入社した新人が投げかけた素朴な疑問。私たちはその視点を否定せず、彼女の得意分野だったSNSに着目。今では、SNS運用支援はDX事業部の柱の一つに成長しました。

‘自流に沿って’ 時代の変化に合わせ、柔軟にサービスも組織も進化させていく。

「飛び込み営業」はありません。働き方は、もっと自由に。



The Approach

営業は、お問い合わせへの対応から始まります。
突然訪問するようなことは一切ありません。



The Flexibility

テレワークも積極的に導入。中村部長は、月1回の
「家族会議」で決めた目標を達成するため、週1の
テレワークと定時退社を実践しています。

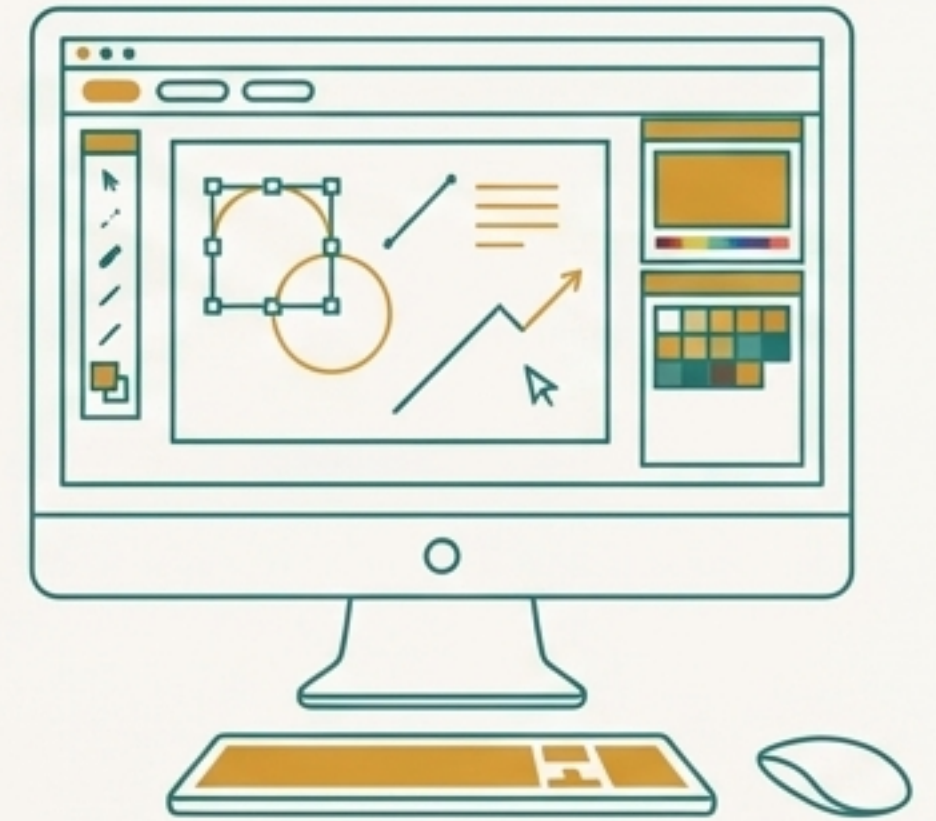
「営業は、絶対やりたくなかった」 デザイナーから部長になった男の物語。

今、DX事業部を率いる中村部長も、最初から「営業」を目指していたわけではありませんでした。彼のキャリアは、サンロフトの働き方方、そして成長の可能性を象徴しています。
AXIS Font Std Regular.



**出発点はWebデザイナー。
「パソコンで何かを作る仕事がしたかった」**

**「営業は絶対やりたくなかったんです。
Webデザイナーっていう言葉が
カッコいいじゃないですか。
だから、それになりたくて。」**



**社長からの「営業やってみたら？」という一言で、
キャリアが大きく動き出す。**

異動後の半年間、顔色が悪かった。



最初の半年

「正直、最初の半年ぐらいは顔色がめっちゃ悪かったみたいで。本当にやりたくなかったんでしょうね。」

話すことは得意ではなかった。しかし、周りのサポートを受けながら、少しずつ新しい役割に慣れていった。

元デザイナー。それが、中村
それが、最強の「武器」になった。

技術的な知識があるから、
お客様の質問にその場で
即答できる。



持ち帰る必要がないスピード感が、信頼に繋がった。

「作る」側の視点が、お客様の課題をより深く理解する助けになった。

営業のスキルは、話術だけではない。

あなたの経験すべてが、お客様との対話の武器になる。

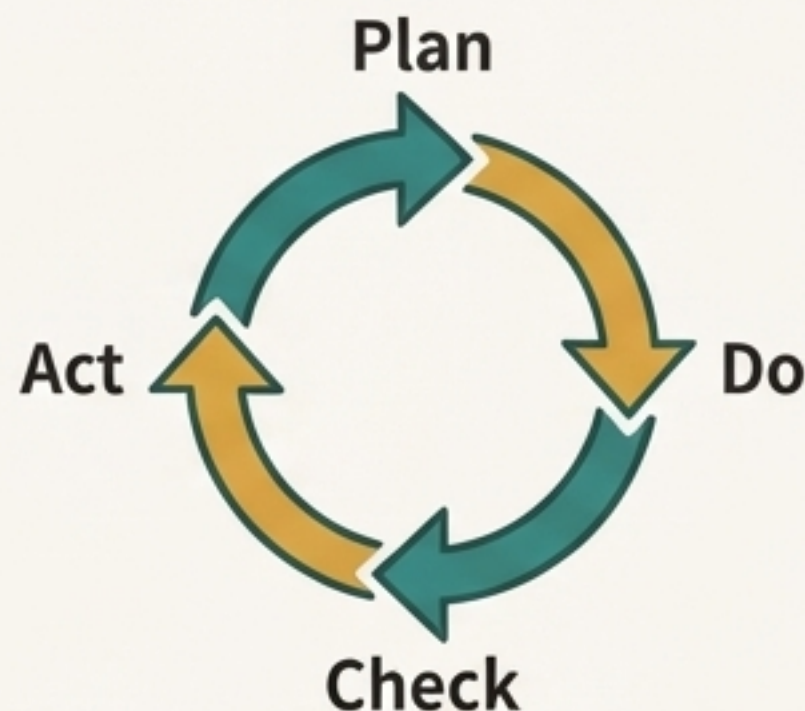
完璧じゃなくていい。お客様と一緒に成長していく。

実践で学ぶ



新しいSNSツールも、まず自分で触ってみる。
分からなければ、お客様と「一緒にやり
ませんか？」と挑戦する。

トライ＆エラーを繰り返す



なぜ受注できなかったのか？を考え、
次の一手を改善していく。

「気づいたら、セミナーで話せるようになっていた。スキルはお客様と一緒にアップさせていくもの」

サンロフトの営業、イメージは変わりましたか？

一般的な営業のイメージ



個人戦



物売り



体育会系・根性論



決まった型

サンロフトDX事業部のスタイル



チーム戦



課題解決



伴走型サポーター



自分の「武器」を活かす

私たちが一緒に働きたいのは、こんな人。



素直 (Sunao - Open-minded / Honest)

変化やフィードバックを素直に受け止め、自分の成長に繋がられる人。



勉強好き (Benkyou-zuki - Loves to Learn)

移り変わりの激しいIT業界で、新しい知識や技術を学ぶことを楽しめる人。



プラス発想 (Purasu-hassou - Positive Thinking)

困難な課題にも前向きに、チームで解決策を探求できる人。

あなたの「普通」が、 誰かの「課題」を解決する**武器**になる。

サンロフトは、社員のファンでありたい。
そして、私たち自身が会社のファンであり続けたい。
一緒に未来を作る仲間を待っています。

採用に関するお問い合わせはこちら



jinji@sunloft.co.jp



LINE



sunloft.co.jp/recruit
View More