職種：企画・営業　　職務：営業

【概要】

　新規開拓に向けた諸活動を展開して成約につなげるとともに、適切な顧客管理を通じて既存顧客との継続的な取引実現に向けた取組を行う仕事である。

【仕事の内容】

警備業法を始めとした関連法や行政の動向及び警備業界の市場・競合環境を踏まえて、顧客ニーズを十分に理解する。上司と必要な相談をしながら、適切な仕様に基づく見積りを作成し、プレゼンテーション、条件交渉や契約書の調整折衝等を行い、成約につなげる仕事である。

新規顧客の開拓にあたっては、営業戦略がレベルアップするように、市場環境・競合環境等の分析を経て、営業戦略を組み立て、それに基づく営業活動を行い成約につなげていく。

既存顧客との取引の継続については、顧客データベースの活用や契約期間中の顧客からのフィードバック等を踏まえて顧客情報を収集して提案等につなげるようにする。苦情・クレームへの対応も重要で、状況に即した迅速な対応は欠かせない。

【求められる経験・能力】

1. 警備業法を始めとした関連法や行政の動向及び警備業界の市場・競合環境について、把握・分析する能力が求められる。
2. 会社の基準仕様・基準単価に基づく仕様書・見積書の作成、成約につなげるためのプレゼンテーション及び条件交渉に関わる折衝・調整に関する能力が必要である。
3. 販促ツールや効果的な訪問、各提案等の営業活動の展開はもとより、社内外のキーパーソンとの人脈・ネットワーク作りを通じて、顧客や市場に関する有効な情報を入手し、新たな案件の開拓等を考案する能力が求められる。
4. 顧客データベースの活用や契約期間中の顧客からのフィードバック等を踏まえて、課題解決や提案等につなげることも必要である。
5. クレーム対応について理解し、迅速に対応することも不可欠である。

【関連する資格・検定等】

* 警備業務検定（空港保安警備業務、施設警備業務、雑踏警備業務、交通誘導警備業務、貴重品運搬警備業務、核燃料物質等危険物運搬警備業務、各１級・２級）〔警察庁　警備業法〕
* 警備員指導教育責任者（１号～４号業務）〔警察庁　警備業法〕
* 機械警備業務管理者〔警察庁　警備業法〕
* セキュリティ・プランナー、セキュリティ・コンサルタント〔一般社団法人 全国警備業協会〕

など

【厚生労働省編職業分類（小分類）との対応】

０３１　会社の管理職員

２５７　総合事務員

４５３　警備員

４５９　他に分類されない保安の職業