

レベルアップ基準【営業】

青字：直前のグレードと同じ仕事レベル

赤字：修正箇所

経営理念

【経営理念】

私たちは種子を通じて、豊かな食生活と健康に貢献します。

【基本方針】

- お客様第一主義をモットーに、常にお客様の利益を第一に考えて行動します。
- 常に高品質の種子や商品を提供し、魅力的はオリジナルの種子、資材等の商品開発をします。
- 社員の成長を実現するために、活躍できるステージを提供します。
- 西日本、特に九州地域密着の情報収集と営業活動により地域農業の発展に貢献します。
- 地球にやさしいエコな農業により環境保全に貢献します。

【行動理念】

- 我社の都合ではなく、お客様の都合を優先して行動します。
- めんどろな事、他者がいやがることでも率先して行動します。
- 目標達成のために、計画に沿って行動します。
- 自己成長に向けて、常に新しいことに挑戦します。
- 正確で迅速に仕事を進めます。
- 報・連・相を密にして、連携した仕事をを行います。
- 自分で考え、自主的に行動していきます。

2013年12月7日版

グレード	S1	S2	S3	L1	L2	M1	M2
統括イメージ	【指導を受けながらの補助業務の遂行】	【担当業務の遂行】	【担当業務の模範的遂行】	【担当業務の完遂・部下指導】	【担当チームの運営管理・部下育成】	【担当部門の運営管理】	【担当部門の統括責任者】
求める仕事レベル	<ul style="list-style-type: none"> ●上司の指示のもと、担当する基本業務を期限内に遅れることなく、正確にこなすことができる。(指示通りに仕事ができる) ●遅刻・欠勤無く仕事ができる。 ●報告・連絡・相談ができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●担当する基本業務を上司の指示なしに正確にこなすことができる。 ●自ら考えて仕事を進めることができ、疑問点があれば、質問して解決できる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●困難な例外事項は、上司・先輩のサポートを受けながら処理できる。 ●担当業務の課題を発見し、改善に向けた提案ができる。 ●下級者からの質問・疑問に対し、的確なアドバイスができる。 ●仕事の先読み・段取りを自発的に行うことができる。 ●新入社員の指導を任せられることができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●与えられた職務を独力で遂行できる。 ●部下に対して、業務の期日・進捗結果の管理指導ができる。 ●困難な例外事項も、独自に処理できる。 ●担当業務の課題を発見し、改善に向けた提案を行い、実践できる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●部下へ部門の方針・目標の浸透・落とし込みができる。 ●リーダーシップを発揮して職務を遂行できる。 ●困難な例外事項または複雑・高度な案件等の対応ができる。 ●部下に対して、育成指導ができる。 ●顧客の要望に応えるための提案を行い、業務の拡大を推進できる。 ●部下の健康および身だしなみの管理・指導ができる。(出勤時に部下の顔を見て判断できるレベル) 	<ul style="list-style-type: none"> ●担当部門だけでなく、社内業務全般を理解している。 ●他部門と連携した計画立案を行い、実行推進・進捗管理ができる。 ●部門目標達成に向けて、部下全員を指導できる。 ●担当部門の問題解決・改善・業務の質の向上ができる。 ●部門全体のコスト管理ができる。 ●コンプライアンスの把握および指導・徹底ができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ●経営理念を部門全体へ落とし込める。 ●環境変化に対応しながら会社のビジョンを構築できる。 ●会社および部門の方針・目標の立案・推進・進捗管理ができる。 ●会社全体の業務進捗状況の把握・管理・指導ができる。
企業理念の理解・実践	①朝礼時の朝の標語の発表において、行動理念に沿って実践または挑戦した行動を説明できていた。			①朝礼時の朝の標語の発表において、行動理念に沿って実践または挑戦した行動を説明できていた。 ②朝礼時の朝の標語の発表において、部下が発表した行動事例に対して、具体的にアドバイスできていた。			①部門全体で企業理念に沿った行動の具体的方針を確定し、部下へ発表・徹底できていた。
営業活動	①上司の営業活動に同行し、卸営業に必要な知識の習得に取り組みしていた。	①上司の指導のもと、販売計画を立案し、計画通りに営業活動を実践することで、顧客との信頼関係を構築できていた。 ②お客様へ適切にヒアリングすることで、ニーズを把握し、話題・提案・受注品目・数量等を準備したうえで、プレゼン資料を作成できていた。	①販売計画立案および重点販売商品の決定ができ、計画通りに営業活動を実践することで、顧客との信頼関係を構築できていた。 ②お客様へのヒアリング内容をもとに、話題・提案・受注品目・数量等を準備し、プレゼン資料を作成したうえで、お客様のニーズにマッチした提案ができていた。	①顧客ターゲットを明確にしたうえで、販売計画立案および重点商品の決定ができ、優先順位に沿った効率的な営業活動を実践できていた。 ②お客様へのヒアリング内容をもとに、話題・提案・受注品目・数量等を準備し、プレゼン資料を作成したうえで、お客様のニーズにマッチした提案を行うことで、成果につなげていた。	①顧客ターゲットを明確にしたうえで、販売計画立案および重点商品の決定ができ、優先順位に沿った効率的な営業活動を実践できていた。 ②お客様へのヒアリング内容をもとに、話題・提案・受注品目・数量等を準備し、プレゼン資料を作成したうえで、お客様のニーズにマッチした提案を行うことで、成果につなげていた。 ③部下の営業スキルを把握し、具体的なアドバイス・相談に応じることで、サポートできていた。	①部署全体の販売計画をチェックし、必要に応じて指導することで、適切な販売計画立案を推進できていた。 ②勉強会・ロープレを企画し、部署全体で推進することで、部下の営業スキルを向上させていた。 ③部下の営業スキルを把握し、同行訪問するなど、具体的に指導することで、段階的な成長を実現できていた。	
営業プロセス管理	①全社・個人の売上達成率を把握し、上司の指導のもと、営業プロセスにそったアプローチ、検証ができていた。	①全社・個人の売上達成率を把握し、ターゲット選定～受注までのステップのなかで担当顧客の進捗状況を把握し、次のステップへ進めるためのアプローチや管理を継続して行っていた。		①全社の売上達成率を把握したうえで、部下の営業プロセス進捗管理状況を把握し、必要に応じて適切な指導を行っていた。 ②営業プロセス管理の推進状況を把握し、精度向上に向けた改善提案を行っていた。		①全社の売上達成率を把握したうえで、部下の営業プロセス進捗管理状況を把握し、必要に応じて適切な指導を行っていた。 ②成功事例等をもとに、ターゲットの絞り込み～受注までのステップや進め方の改善に取り組み成果につなげていた。	
仕入れ対応		①上司の指導のもと、在庫状況を把握し、必要に応じて発注対応を行うことで、適正在庫および適正価格を維持できていた。 ②生産種子・生産状況を把握し、上司へ状況報告できていた。 ③仕入商品の品質チェックを定期的に行い、上司へ状況報告できていた。	①仕入商品の相場を把握し、適正な価格・タイミングで発注することで、適正在庫および適正価格を維持できていた。 ②生産種子・生産状況を把握し、課題点があれば解決策を添えて、上司へ提案できていた。 ③仕入商品の品質チェックを定期的に行い、不備があれば、改善策を添えて上司へ報告できていた。	①販売予測から事前に必要な仕入商品在庫を予測でき、適正な価格・タイミングで発注することで、在庫を維持できていた。 ②生産種子・生産状況を把握し、課題点があれば、上司へ解決策を提案したうえで、中心となって推進できていた。 ③部下が対応した仕入対応および品質チェックを把握し、必要に応じて、具体的に指導することで、適正在庫・適正価格・品質維持への取り組みを徹底できていた。		①販売予測から部署全体の必要な仕入商品在庫を予測し、部下へ指示をだすことで適正在庫および適正価格を徹底できていた。 ②部下からの生産種子・生産状況の報告をとりまとめ、問題があれば、部下へ指導することで、解決できていた。 ③新規仕入先開拓に向けて、情報収集を行い、リスト化することで、部署全体へ共有できていた。	
農場対応	①積極的に農場に足を運び、作物の状況を把握できていた。 ②天候を把握し、適切な判断のもと、水やり・作物の手入れ・作業の段取りを行っていた。	①商品開発・販売につなげるという目的意識を持ったうえで、自らの課題を発見し、栽培技術を磨きながら、責任感を持って農場栽培を行っていた。 ②天候を把握し、適切な判断のもと、水やり・作物の手入れ・作業の段取りを行っていた。	①農場全体の品種の管理を行い、不備がある場合は、適切に対応することで、トラブルなく農場栽培を行っていた。 ②新品種の栽培方法・他社品種比較を行なったうえで、お客様や農家様に作成した品種の特徴を分かりやすく説明ができていた。 ※各種会議用提出できる品種を作成・提出できるレベルであること。	①農場全体の品種の管理を行い、不備がある場合は、適切に対応することで、トラブルなく農場栽培を行っていた。 ②市場にPRできる品種を作成したうえで、販売計画を立案し、スケジュール通りに推進していくことで、普及・拡販につなげていた。		①部下の農場対応・品種開発状況を把握し、具体的にアドバイスすることで、サポートできていた。 ②農場の将来ビジョン・実行計画・スケジュールを明確にし、部下へ落とし込むことで、計画的に推進できていた。	
販促企画・商品企画	①日頃からお客様や地域、業界等の情報収集を心がけ、販促企画および商品企画につながる情報を上司に報告できていた。		①日頃からお客様や地域等の情報収集を行い、自ら企画した提案を、各種行事・会議(タカラ会・種子説明会・苗会議・社内会議等)で説明できていた。	①日頃からお客様や地域、業界等の情報集を行い、自ら企画した提案を、各種行事・会議(タカラ会・種子説明会・苗会議・社内会議等)で説明し、中心となって推進できていた。		①部署全体の情報を取りまとめたうえで、具体的な販促企画および商品企画の活動スケジュールを立案し、部下へ落とし込むことで推進できていた。 ※具体的な企画、活動スケジュールを立案できていなければA評価はつけられません。	

成果目標

グレード	S1	S2	S3	L1	L2	M1	M2
統括イメージ	【指導を受けながらの補助業務の遂行】	【担当業務の遂行】	【担当業務の模範的遂行】	【担当業務の完遂・部下指導】	【担当チームの運営管理・部下育成】	【担当部門の運営管理】	【担当部門の統括責任者】
成果目標	顧客管理	①決められた顧客管理ルールにもとづいて顧客管理システムへ入力および管理ができていた。	①決められた顧客管理ルールにもとづいて顧客管理システムへ入力および管理ができていた。 ②顧客情報を営業活動に活用できていた。	①決められた顧客管理ルールにもとづいて顧客管理システムへ入力および管理ができていた。	①部下に対して、顧客管理システムへの入力を徹底できていた。 ②顧客情報を営業活動の活用することで、効率的な営業活動を実践できていた。	①顧客管理のルールを部署全体に徹底させ、推進することで、営業活動の効率化につなげていた。 ②顧客情報を分析することで、新たな営業戦略を立案し、部署全体に落とし込み、徹底させることで、成果につなげていた。	①顧客管理のルールの策定・見直しを定期的に行い、部署全体に推進、徹底させることで、営業活動の効率化につなげていた。 ②顧客情報を分析することで、新たな営業戦略を立案し、部署全体に落とし込み、徹底させることで、成果につなげていた。
	事務処理業務	①上司の指示のもと、事務処理の種類・内容・手順の把握に努め、決められたルール・期限を守って処理できていた。	①事務処理の種類・内容・手順を把握できており、決められたルール・期限を守って処理できていた。	①事務処理の種類・内容・手順を正しく把握できており、スピーディーかつ分かりやすい内容で、期限を守って処理できていた。	①事務処理の種類・内容・手順を正しく把握できており、スピーディーかつ分かりやすい内容で、期限を守って処理できていた。 ②部下の事務処理状況を把握し、必要に応じた指導を行い、適切に処理できていた。	①担当部門の事務処理状況をチェック・把握・管理できており、必要に応じて指導を行うことで、適切に処理できていた。	
	クレーム・トラブル対応	①クレーム・トラブルがあった場合には、その内容を正確かつ迅速に上司へ報告できていた。	①クレーム・トラブルがあった場合には、その内容を正確かつ迅速に上司へ報告し、指示されたことを確実に実行できていた。	①クレーム・トラブルがあった場合には、その内容を正確かつ迅速に上司へ報告し、指示されたことを確実に実行できていた。 以降の対応策を提案できていた。	①クレーム・トラブルがあった場合には、率先して解決に当たり、必要に応じて、上司の指示を仰いだり、部下に指示を出しながら、迅速に解決できていた。(以降の対応策の提案は必須) ②クレーム・トラブルの対処方法について、他チームとも情報を共有し、担当チームへの落とし込みができていた。	①担当部門のクレーム・トラブル全般の状況を管理し、部門の壁を超えて組織的に対応でき、迅速に解決できていた。 ②発生したクレーム・トラブル情報の収集・分析を行い、防止策を立案し、会社全体で再発防止に取り組んでいた。	
能力目標	業務改善力	①担当業務において、問題意識を持ち、問題・課題を上司に報告できていた。	①担当業務において、問題意識を持ち、問題点・課題点に対する具体的な改善提案を行っていた。	①担当業務において、問題意識を持ち、問題点・課題点に対する具体的な改善提案を行い、リーダーシップを発揮して取り組んでいた。	①担当業務において、問題意識を持ち、問題点・課題点に対する具体的な改善提案を行い、リーダーシップを発揮して取り組んでいた。	①担当部門の業務課題を発見し、問題点・課題点に対する具体策を立案のうえ、部下を巻き込みながら推進することで、一定の成果を上げていた。	①担当部門の業務課題を発見し、問題点・課題点に対する具体策を立案のうえ、部門全体で推進することで、一定の成果を上げていた。
	情報収集能力	①営業活動・各種メディア等から業務に関連する情報を入手し、上司に報告できていた。(電話・メールで報告したことも含めて日報にて報告すること。)	①営業活動・各種メディア等から業務に活用できる情報を入手し、上司に報告できていた。(電話・メールで報告したことも含めて日報にて報告すること。)	①自身および部下が得た情報を部門内で共有し、必要な情報については、上司に報告できていた。(電話・メールで報告したことも含めて日報にて報告すること。) ②他部門から共有された情報において、活用できるものは速やかに取り入れ、業務に活かしていた。	①部下からの情報を取りまとめ、自部門のみでなく、他部門との情報共有を推進できていた。 ②他部門から共有された情報において、活用できるものは速やかに取り入れ、担当部門の行動改善につなげていた。	①担当部門の部下からの情報を取りまとめ、分かりやすく加工したうえで、他部門への情報提供を推進し、好事例のスピーディな横展開を実現できていた。	
	スケジュール管理能力	①上司の指導のもと、担当業務への期日設定を徹底し、スケジュール通りに完了できていた。	①担当業務への期日設定を徹底し、優先順位を考えながら、スケジュール通りに完了できていた。	①担当業務への期日設定を徹底し、優先順位を考えながら、スケジュール通りに完了できていた。 ②部下の業務スケジュールにも気を配り、必要に応じて指導できていた。	①担当部門の業務スケジュールを管理し、必要に応じて的確な指導を行うことで、スケジュール通りに完了できていた。	①担当部門の業務スケジュールを管理し、関連部門の業務スケジュールも把握しながら、部下への指導を行うことで、効率的に業務を推進し、スケジュール通りに完了できていた。	
	報告・連絡・相談	①業務を遂行する中で、相手の状況にも配慮しながら、報告・連絡・相談を漏れなく行っていた。	①業務を遂行する中で、相手の状況にも配慮しながら、自身の意見や提案を添えた、的確な報告・連絡・相談を行っていた。	①業務を遂行する中で、相手の状況にも配慮しながら、自身の意見や提案を添えた、的確な報告・連絡・相談を行っていた。 ②部下に対して、的確な指導を行い、報告・連絡・相談を漏れないように徹底させることができていた。	①担当部門の業務において、重要性・緊急性等を適切に判断しながら、上司に対する迅速な報告・連絡・相談を実践できていた。 ②報告・連絡・相談を徹底させることで、担当部門全体の管理を適切に行っていた。		
関連部署との連携	①関連部門の業務内容の理解に努め、上司のサポートを受けながら、業務上のやりとりを行っていた。	①関連部門の業務内容・流れを理解できており、業務状況に配慮しながら、適切なやりとりを行っていた。	①関連部門の業務内容・流れを理解できており、主体的に臨機応変な調整を行いながら、適切に連携できていた。	①全ての部門の業務内容・流れを把握し、関連部門との連携が効果的に行えるよう、部下指導や臨機応変な調整を行いながら、適切に連携できていた。			
必要知識・資格	部門別グレードレベルイメージ参照						
部下育成指導力		①日頃から下級者とのコミュニケーションを心がけ、可能な限り、業務上のアドバイスやサポートを行っていた。	①日頃から部下とのコミュニケーションを心がけ、部下の目線で話を聞き、問題や悩み等の相談に乗ることができていた。 ②部下の目標達成状況にも気を配り、具体的な指導を行いながら、達成支援を行っていた。	①日頃から部下とのコミュニケーション・体調把握を心がけ、部下の目線で話を聞き、問題や悩み等の相談に具体的にアドバイスできていた。 ②部下それぞれの特性を把握し、具体的に指導することで、目標達成に向けて、段階的な成長を支援できていた。	①部下それぞれの特性を把握したうえで、成長に合わせた育成プランを作成し、計画的に実践することで、担当部門の質の向上において、一定の成果を上げていた。		

グレード	S1	S2	S3	L1	L2	M1	M2
統括イメージ	【指導を受けながらの補助業務の遂行】	【担当業務の遂行】	【担当業務の模範的遂行】	【担当業務の完遂・部下指導】	【担当チームの運営管理・部下育成】	【担当部門の運営管理】	【担当部門の統括責任者】
責任感	①自らの役割、責任を自覚し、担当業務を最後まであきらめずに遂行することができていた。 ②何事にも当事者意識を持ち、先手先手で、言われる前に、責任感を持って取り組むことができていた。			①自らの役割を自覚し、担当業務を最後まであきらめずに遂行することができていた。 ②部下やチームの目標に対しても責任感を持ち、リーダーシップを発揮して取り組むことができていた。			①部門全体の結果に対して責任感を持ち、いかなる場合でもあきらめることなく、リーダーシップを発揮して職務を遂行することができていた。
顧客意識	①めんどろな事、他社がいやがることでも、お客様のためになることは率先して行動できていた。 ②お客様との約束を把握し、迅速かつ正確に対応できていた。			①自ら考え工夫して、お客様の要望以上の仕事を行うことで、お客様からの信頼を頂く行動が、部下の見本となっていた。 ②お客様との約束を把握し、迅速かつ正確に対応できており、必要に応じて、部下へも指導できていた。			①部門全体で、お客様第一の考え方、お客様の立場に立った仕事ができているかチェックし、必要に応じて部下に指導できていたか。
変革意識	①自分のやり方や古いやり方に固着せず、柔軟な発想で、どうしたらできるかを考えながら業務を行っていた。			①困難な場面に直面した場合でも、マイナス発言をすることなく、どうしたらできるかを考えながら行動する姿勢が、部下の見本となっていた。			①担当部門の利害損失にとらわれることなく、全体的な経営意識を持って、会社として最大の成果が出せるよう、的確な判断を行いながら、業務を推進することができていた。
チャレンジ精神・成長意欲	①新しいこと・不慣れな業務・必要な知識や技術の習得へ取り組むなど、積極的にチャレンジすることで、日々の自分磨きを実践できていた。			①与えられた職務よりも高いレベルの業務にチャレンジしたり、習得した技術・知識を業務に活かそうとする姿勢が、部下の模範となっていた。			①部門全体が前向きに新しいことにチャレンジしやすくなるような雰囲気づくりや、部下に対する適切な指導を行うことで、部門全体を盛り上げることができていた。
素直な心	①周囲からの助言や指導を素直に受け入れ、同じ事で何度も指導されないよう行動を改善できていた。			①立場に関係なく、周囲からの助言や指導を素直に受け入れ、自ら変わろうとする姿勢が部下の模範となっていた。			①部下が素直な気持ちで周囲の助言や指導を受け入れられるよう、自己を反省する姿勢を浸透させていた。
積極性	①職場で後ろ向きな発言をせず、前向きかつ楽しみながら仕事・社内行事に取り組んでいた。 ②会議、打ち合わせ等で、積極的に参加し自らの考えや意見を発言できていた。 ※情報販売会議以外の会議での発言で判断すること。(栽培技術会議・営業会議・社内会議等)			①職場で後ろ向きな発言をせず、部下の先頭に立って、新たな改革・改善に、前向きな気持ちで取り組んでいた。 ②会議、打ち合わせ等で、自ら積極的に発言し、部下にも意見を促せていた。 ※情報販売会議以外の会議での発言で判断すること。(栽培技術会議・営業会議・社内会議等)			①会社全体について、更なる成長に向けて、新たな改革・改善を推進できていた。 ②会議、打ち合わせ等で、部門全体の意見を取りまとめ、具体的な行動に移せるように推進できていた。 ※情報販売会議以外の会議での発言で判断すること。(栽培技術会議・営業会議・社内会議等)
協調性	①自分のことだけでなく、他者がいやがることでも率先して行うことで、職場の仲間の手助けを行っていた。 ②職場では明るく元気よく、仲間(同僚・先輩)とコミュニケーションをとれていた。			①上司と部下のパイプ役的存在として上下の意思疎通の活性化に努め、上司の補佐役として業務遂行できていた。 ②職場では明るく元気よく、仲間(同僚・先輩・部下)とコミュニケーションがとれており、元気な無い仲間には声掛けができていた。			①部門全体でチームワークを発揮し、最大の成果が出せるよう、適切なコミュニケーションを取りながら、業務分担や仕事の指示が行っていた。
規律性	①社内のルール、社会人としてのマナー・身だしなみを守り、行動することができていた。 ②上司や同僚に対して、言葉遣いや礼儀を大切に、正しく実践することができていた。 ③周囲に対して、明るく元気よく挨拶を行っていた。 ④始業時間前に、社内の整理整頓を行ったうえで、気持ちよく仕事の取り組み準備ができていた。			①社内のルール、社会人としてのマナー・身だしなみを守り、行動することができており、必要に応じて、部下に対する指導を行っていた。 ②上司や同僚に対して、言葉遣いや礼儀を大切に、正しく実践できていた。 ③自ら率先して、周囲に対して、明るく元気よく挨拶を行っており、実践できていない部下にも指導できていた。			①部門全体の規律の維持、向上のための管理、指導をおこない、職場秩序を保つことができた。