

はたらく今日が、いい日に。

doda

2022年2月24日
パーソルキャリア株式会社

転職サービス「doda」、「第3回“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 テレワークが可能な求人は3年間で約4倍に上昇

～フリーワード検索ランキングでも上昇傾向に～

パーソルキャリア株式会社が運営する転職サービス「doda（デューダ）」（編集長：喜多 恭子）は、「第3回“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、これからの時代により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

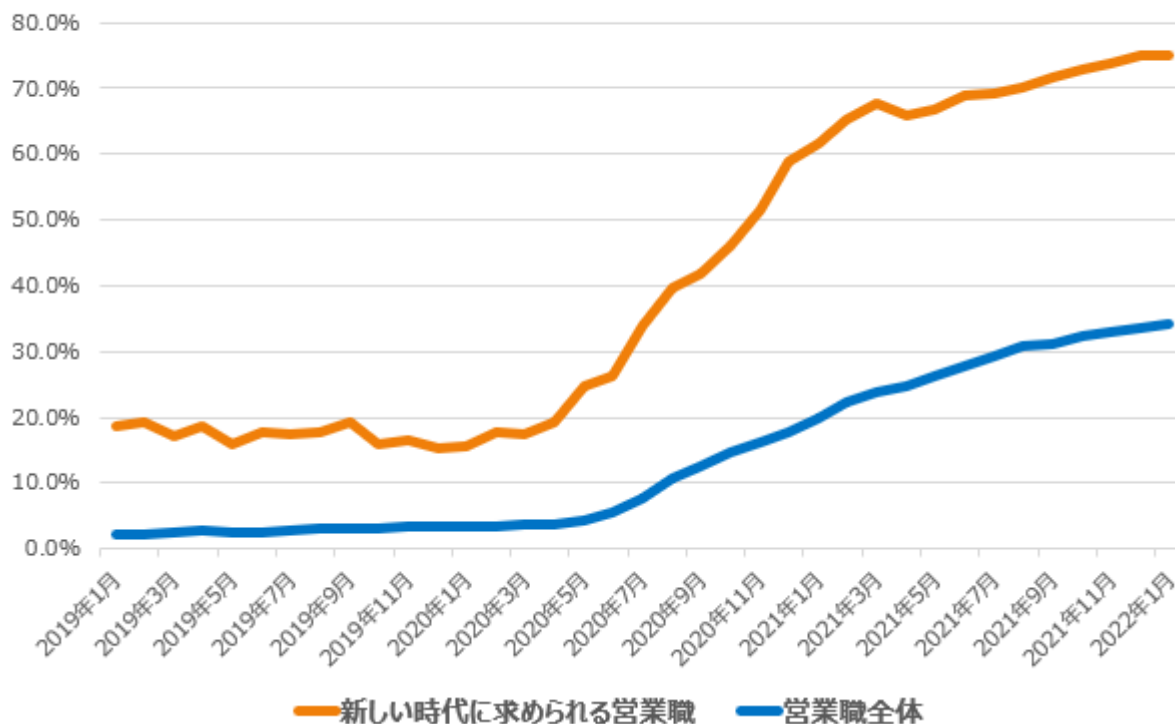
※2「カスタマーサクセス」：購入・契約後のフォローを通じて、自社サービスの価値を最大限に引き出せるよう継続的に顧客を支援する職種

【主な調査結果】

- ◆“新しい時代に求められる営業職”のテレワークが可能な求人※3比率は、3年間で約4倍に上昇
- ◆“新しい時代に求められる営業職”の求人数は、3年間で約12倍に増加
- ◆“新しい時代に求められる営業職”の「dodaフリーワード検索ランキング」は、上昇傾向に

※3「テレワークが可能な求人」：求人票内に「テレワーク」「リモートワーク」「在宅勤務」「在宅ワーク」のいずれかの文言が入っている求人

【図①】「doda」に掲載されている営業職の
テレワークが可能な求人比率の推移



問い合わせ先 パーソルキャリア株式会社 広報部
TEL：03-6757-4266 FAX：03-6385-6134 pr@persol.co.jp

■“新しい時代に求められる営業職”のテレワークが可能な求人比率は、3年間で約4倍に上昇

「doda」に掲載されている“新しい時代に求められる営業職”^{※4}のテレワークが可能な求人比率を2019年1月と2022年1月で比較すると、約4倍上昇していることが分かりました（【図①】参照）。これは、2019年当時はWeb会議システムや契約書類の電子捺印などに伴う新たなシステムの導入が進んでおらず、出社しないと仕事が円滑に進められない状況があった中で、ノウハウが蓄積されていき、テレワークでも十分に能力が発揮できる状況が整備されてきたことに加え、オンラインツールを用いて顧客と接する「インサイドセールス」や「カスタマーサクセス」職はテレワークと親和性が高い仕事内容だったからだと考えられます。2019年1月度はテレワークが可能な求人比率は18.8%と低い状況でしたが、2022年1月では75.1%と飛躍的に上昇しています。

一方で、営業職全体のテレワークが可能な求人の比率も右肩上がりです。2022年1月度は34.2%となっています。新型コロナウイルス感染症拡大をきっかけに、従来のビジネススタイルにも大きな変化があり、営業活動の見直しや組織改革が求められ続けていることで、テレワーク導入が進んだと考えられます。

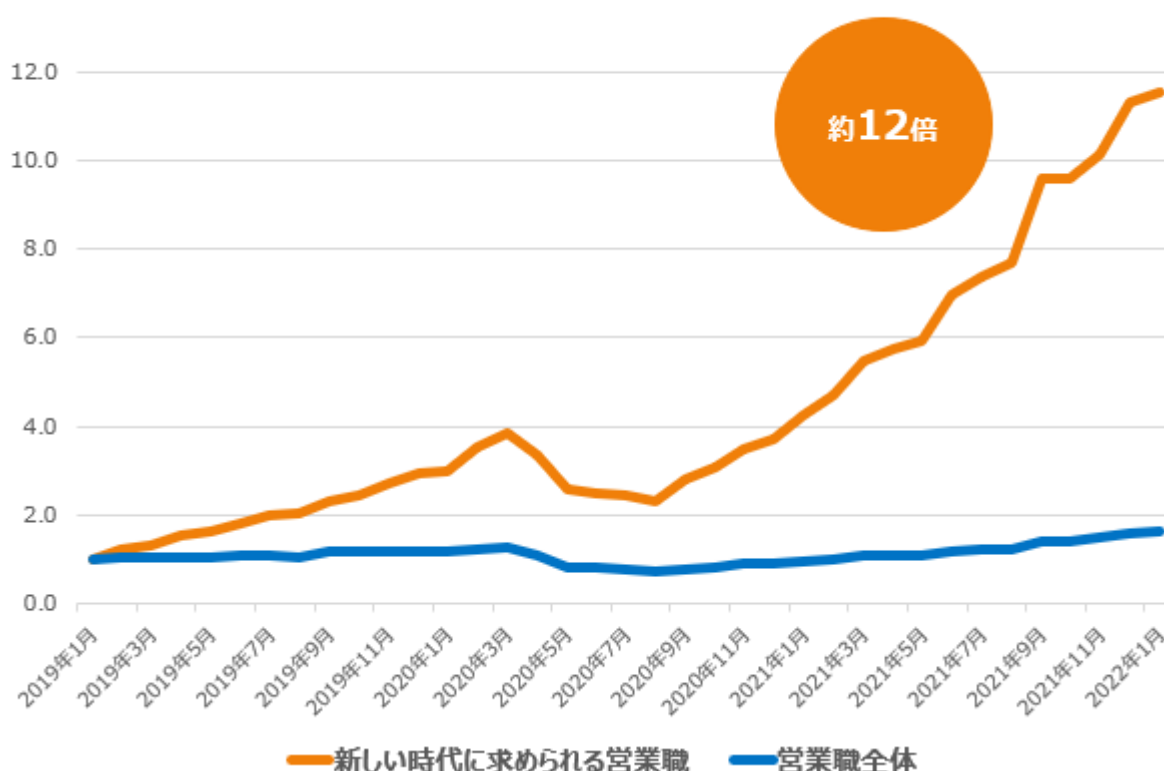
※4：求人募集要項の仕事内容欄に「インサイドセールス」または「カスタマーサクセス」の文言が入っている求人

■“新しい時代に求められる営業職”の求人数は、3年間で約12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”の求人数を2019年1月と2022年1月で比較すると、約12倍に増加していることが分かりました。また、2021年10月の第2回調査^{※5}からは、約1.2倍増加しました。調査を開始した2021年7月以降、右肩上がりが増え続けている状況です。営業職全体の推移については微増しているため、営業職全体と比較すると、「インサイドセールス」や「カスタマーサクセス」職が特に増えていることが見て取れます（【図②】参照）。新型コロナウイルス感染症が再拡大している中でも、引き続きリモートワークへの移行を進め、自宅にいても会社と変わらず仕事ができる環境を構築する企業が増えた影響によって、求人が増加したと予想されます。また、今後もさらなる価値を顧客に提供するために営業組織を改革し、「インサイドセールス部門」や「カスタマーサクセス部門」を新設する企業が増えていることや、SaaS系以外の企業でも導入が進んでいることから今後も求人は増加していくと思われます。

※5：https://www.persol-career.co.jp/pressroom/news/research/2021/20211130_01/

【図②】「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)



■ “新しい時代に求められる営業職”の「dodaフリーワード検索ランキング」での順位は上昇傾向に

2022年1月度の「doda」サイト内で検索されたキーワードランキングで、「カスタマーサクセス」は第44位となりました。2021年1月の同ランキングでは第80位、2020年1月の同ランキングは圏外でした。ここ数年の間で、転職希望者から「カスタマーサクセス」職の注目が集まっていることが読み取れます。これは、仕事の特性上、オンライン上で効率的に顧客と接することから従来の営業職よりも多くの顧客を担当したり、長い期間伴走するため近い距離で顧客の成長に貢献できるといった「カスタマーサクセス」ならではの魅力に共感している転職希望者が増えたからだと考えられます。今後、“新しい時代に求められる営業職”の需要は益々高まっていくことが予想され（【図②】参照）、それに伴い、「dodaフリーワード検索ランキング」での順位も上昇していくと思われま

<調査概要：図①、②>

2019年1月1日～2022年1月31日の間に「doda」に掲載された求人データをもとに算出

■ 「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。