











ト 三 夕

サントリナー













住専内密の变化

1

8



# 根回しや数字づくりも、 BP職の大事なスキルだと捉え直した

---

初配の得意先のチームは、得意先のブランドや事業をどうしたらよくできるかについて純粹に考えるチームだった。一方、二配の得意先は、経営からのトップダウン文化が強く、得意先との間に他のエージェンシーが介在する特殊な環境。

得意先内で上申をいかに通すかという手段・テクニックが目的化しやすく、何だかむなしいと感じた時期もあった。

しかし、根回しや攻略は営業として大事なスキルだし、先輩たちを見ていると勉強になる。また、今の局は数字を重視していて「営業利益をどう作るか」を学ぶのに、とてもいい環境。それらを学ぶことは自分にとってプラスだと捉え直した。（CS異動者）





## 部署長コメント

**“制作営業は、業務設計の自由度が高い。  
その奥深さを楽しめるようになってほしい”**

初配でデジタルメディアを極めたYさんの強みを生かせるのは、メディア営業。Yさん本人もメディア営業の方が向いていると感じているようだが、中期的なキャリアを考えると制作営業を経験した方がいい。

メディア営業は科学的にメディアプランをデリバーするが、制作営業の方が見ている範囲は広い。制作営業は、制作の進行をする仕事ではない。“何でもいいけどチームを率いて儲けてください”という自由度の高い仕事で、5-10年やってできるようになる。自分自身も、もっとできることがあると考えている。

Yさんには、まず制作営業としての基本的な動きを身につけた上で、初めは小さな仕事から、少しずつ、奥深い試行錯誤を楽しんで、自由に儲け方をデザインできるようにしてほしい。

# やる内容より、 自分が中心で活躍できるかに意識を向ける

---

初配はMPのスタッフ職だったが、より広い視野で仕事がしたいと思い、二配は事業領域まで関われる中小の得意先の制作営業を希望した。しかし、異動先は大手メーカーのメディア営業だった。

また狭い領域を見ることになるのかと不安になったが、もともと、やる内容よりも、やっている活動の中心で自分が活躍したい、自分の介在濃度を濃くしたいと思うタイプ。新しい環境で学べることに意識を向け、自分が中心になって活躍できるようにがんばろうと思った。

異動後、やはりメディア営業の専門性は高く、自主提案の幅が狭いと落ち込んだ時期もあったが、そんなギャップに意識を向けすぎないようにしている。今年度からブランド領域も参加できるようになり、チャンスだと感じている。（CS異動者）



## やる内容より、 自分が中心で活躍できるかに意識を向ける

初配はMPのスタッフ職だったが、より広い視野で仕事がしたいと思い、二配は事業領域まで関われる中小の得意先の制作営業を希望した。しかし、異動先は大手メーカーのメディア営業だった。

また狭い領域を見ることになるのかと不安になったが、もともと、やる内容よりも、やっている活動の中心で自分が活躍したい、自分の介在濃度を濃くしたいと思うタイプ。新しい環境で学べることに意識を向け、自分が中心になって活躍できるようにがんばろうと思った。

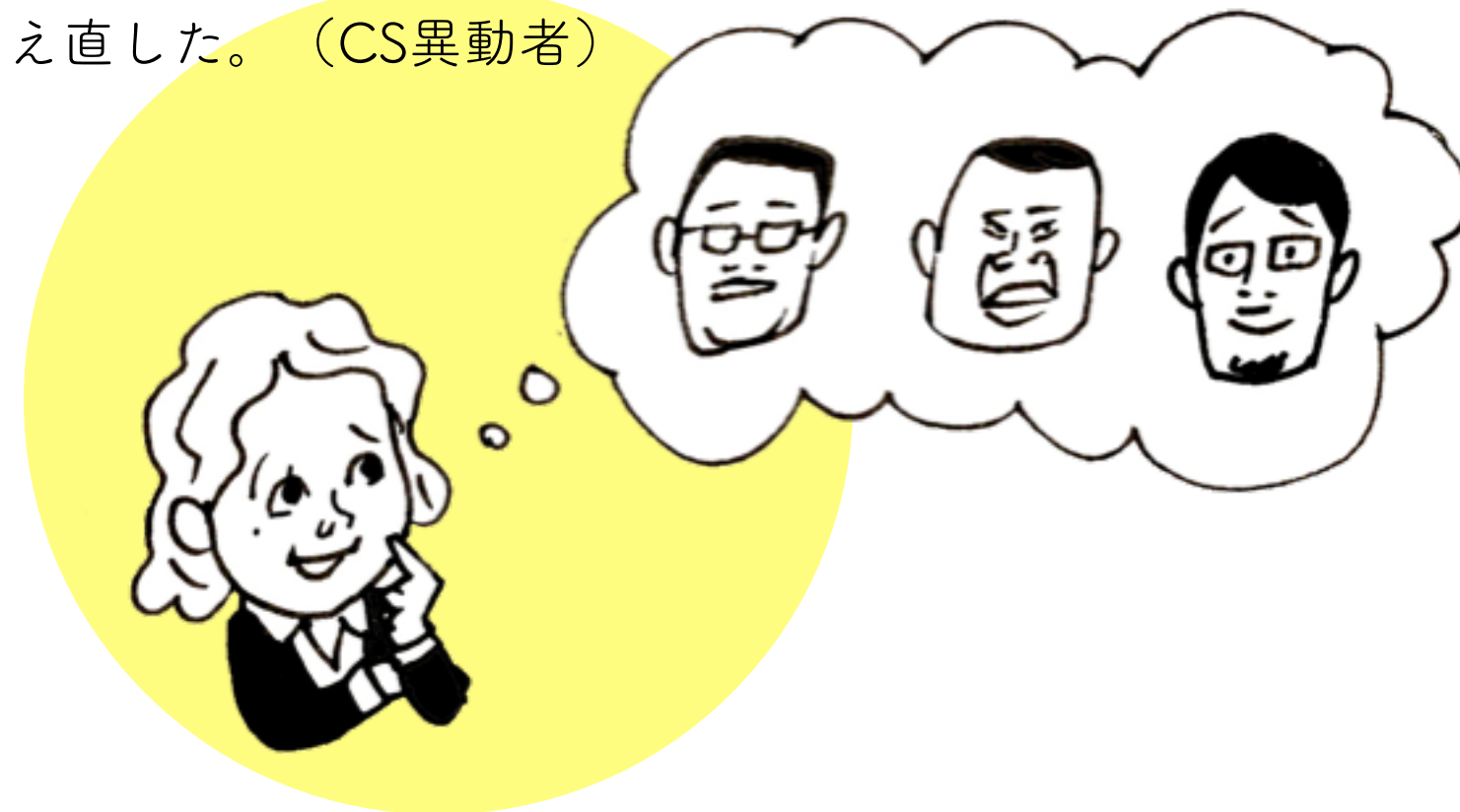
異動後、やはりメディア営業の専門性は高く、自主提案の幅が狭いと落ち込んだ時期もあったが、そんなギャップに意識を向けすぎないようにしている。今年度からブランド領域も参加できるようになり、チャンスだと感じている。（CS異動者）

## 根回しや数字づくりも、 BP職の大事なスキルだと捉え直した

初配の得意先のチームは、得意先のブランドや事業をどうしたらよくできるかについて純粹に考えるチームだった。一方、二配の得意先は、経営からのトップダウン文化が強く、得意先との間に他のエージェンシーが介在する特殊な環境。

得意先内で上申をいかに通すかという手段・テクニックが目的化しやすく、何だかむなしいと感じた時期もあった。

しかし、根回しや攻略は営業として大事なスキルだし、先輩たちを見ていると勉強になる。また、今の局は数字を重視していて「営業利益をどう作るか」を学ぶのに、とてもいい環境。それらを学ぶことは自分にとってプラスだと捉え直した。（CS異動者）



## 部署長コメント

“制作営業は、業務設計の自由度が高い。  
その奥深さを楽しめるようになってほしい”

初配でデジタルメディアを極めたYさんの強みを生かせるのは、メディア営業。Yさん本人もメディア営業の方が向いていると感じているようだが、中期的なキャリアを考えると制作営業を経験した方がいい。

メディア営業は科学的にメディアプランをデリバーするが、制作営業の方が見ている範囲は広い。制作営業は、制作の進行をする仕事ではない。“何でもいけどチームを率いて儲けてください”という自由度の高い仕事で、5-10年やってできるようになる。自分自身も、もっとできることがあると考えている。

Yさんには、まず制作営業としての基本的な動きを身につけた上で、初めは小さな仕事から、少しずつ、奥深い試行錯誤を楽しんで、自由に儲け方をデザインできるようにしてほしい。





ストレッチ

3

## 裁量の変化

「自分一人でアカウントを任されることに  
慣れていません」



### 成長への視点

多くの人は、任されると楽しさややりがいがある一方で、不安も感じると思います。  
任されることは「自力で考える力」を身につけ、独り立ちしていくチャンス。  
できるところまで全力でやり、わからないことや大事なポイントでは、  
遠慮なく上長から知恵やアドバイスをもらいましょう。