

住友生命

総合営業職

総合営業職
募集要項は
こちらから



総合営業職員
募集情報を
タップ!

営業の仕事は、お客さまと直接向き合う「住友生命の顔」となる仕事です。
たくさんの経験を積むことで、自信が付き、視野が広がり、
自分らしく輝ける場が増えていきます。

Point 01

リテール営業

主に企業や官公庁にお勤めの方を対象に、
お客さまのウェルビーイングに貢献するため、
コンサルティングを行います。



2分でわかる
リテール営業



MOVIEは
こちら

ウェルビーイングとは、「一人ひとりのよりよく
生きる」に貢献することを目指した住友生命が
掲げるキーワードです。

詳しくは
こちら



Point 02

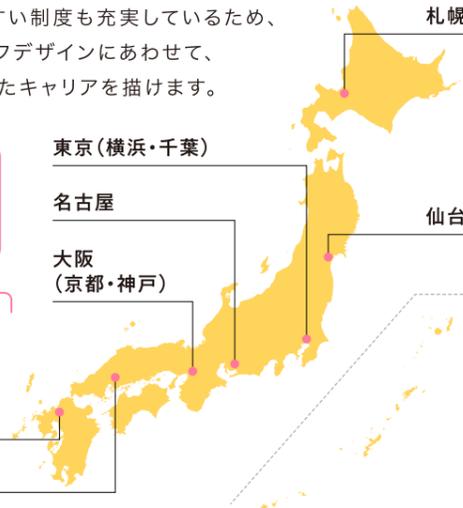
働き方

オフィスは全国7か所にあり、原則、
転居を伴う異動はありません。
また、働きやすい制度も充実しているため、
ご自身のライフデザインにあわせて、
地域に根ざしたキャリアを描けます。



働き方支援の
詳細はこちら

福岡
広島



Point 03

キャリアイメージ

総合営業職員1期で身につけた「営業スキル」が入社後のキャリアの土台になります。
総合営業職員2期以降は、「営業スキル」をさらにレベルアップさせながら、
主にリテール部門の未来を担う人財として、様々な経験をつみ、活躍フィールドを拡げていきます。
将来的には、管理職としてマネジメントスキルを発揮していくことも可能です。

総合営業職員1期

総合営業職員2期・3期

リテール営業

すめいれ組織(全国7か所)

主に、企業や官公庁にお勤めの方などに対して、
保険のコンサルティングを行い、
基本の営業スキルの習得を目指す

1年目 保険や営業の基礎を身につける

2年目 お客さまの人生に寄り添う経験を積み重ねながら、
高度な営業スキルを身につける

さらに営業スキルを高めるとともに、
後輩への個別指導・同行等の様々な
経験を通じて、育成力や営業サポート力等
多彩なスキルを身につける

後輩育成

(リテール・ホールセール)
営業

すめいれ組織(全国7か所)など
・身につけた知識・経験を生かした後輩への営業指導
・金融知識を更に発展させた多角的なコンサルティングセールス



営業職員等のサポートや法人営業、金融機関代理店営業など

営業スキルが活かせるキャリアエリア

リテール

ホールセール

代理店ビジネス

その他(コーポレートなど)

支社・支部・育成室・代理店営業部・法人部 など

※勤務地によっては、上記のキャリアエリアが限定される地域もあります

Point 04

1日の流れ

リテール営業の代表的な1日の流れをご紹介します。



Point 05

入社7年目職員の描くキャリアビジョン

お客さまの人生に寄り添う経験を積み重ねてきた
入社7年目職員2名の「今まで」と「これから」への想いをご紹介します。

Aさんの場合

目の前のお客さまにどうしたらお役に
立てるか。そんな思いで、資格取得
や商品の勉強はもちろん、スキルの
習得のためにトレーナーとロール
プレイなどを毎日行いながら、お客さま
と向き合い続けた3年間だった。

わたしがしてもらったように後輩に
営業のやりがいや楽しさを伝えたい。
後輩育成を通じてより多くのお客
さまに保険の必要性をお伝えしたい。
そんな思いでトレーナーとして奮闘!
後輩の成長が何よりも嬉しかった。

金融知識を活かして、個人のお客
さまに多角的なコンサルティング
を行うことや、企業のトップ層への
アプローチを行うことで、新たな
マーケットシェア拡大に日々挑戦!

より規模の大きい企業の人事・総務の
ご担当者さまへ向けたアプローチを
行い、従業員さまの福利厚生 の充実
や当社のシェアアップに貢献したい。

入社

リテール営業

総合営業職員1期

4年目~

トレーナー

7年目~

リテール営業
ホールセール営業
↑
NOW!

総合営業職員2期・3期

将来

法人担当を目指して

Bさんの場合

生命保険の役割は「悲しみとともに
貧しさが訪れないように」お客さまを
お守りすること。生命保険の必要性を
しっかりとお伝えし、ご理解いただく
には、まずわたし自身が知識や経験を
積み重ねることが大切だと学んだ。

特定のマーケットを対象に、セミ
ナー・イベントの開催やデジタルツ
ール活用などを行い、ハイレベルなア
プローチを行う。わたしの企画したイ
ベントが、お客さまに広がり、ご好評
いただけたことがとても嬉しかった。

今まで培ってきた「コンサルティング」の
スキルや知識を、多くの営業
職員の方に研修や同行指導などを
通じてお伝えすることで、より多く
のお客さまに貢献していきたい。

育成の経験を活かし、マネジメン
トにも挑戦してみたいので、支
部長として営業職員の方と一緒に生
命保険の必要性を多くのお客さ
まにお伝えしたい。

入社

リテール営業

総合営業職員1期

4年目~

リテール営業
ホールセール営業

7年目~

育成室スタッフ
↑
NOW!

総合営業職員2期・3期

将来

支部長を目指して

総合営業職の
仕事や人について
もっと知りたい方は
こちら

