

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 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。

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

2分でわかる
リテール営業

MOVIEは
こちら

POINT 働き方

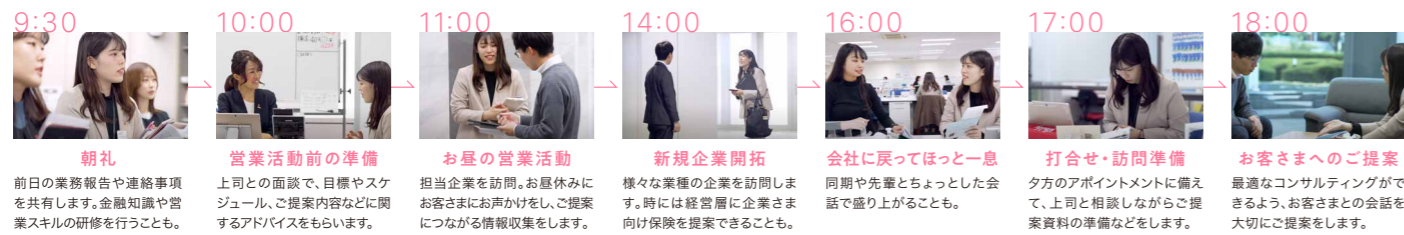
全国7カ所(札幌・仙台・東京・名古屋・大阪・
広島・福岡)に拠点があり、
地域に根付いた働き方ができます。
将来的には希望するキャリアプランに応じて、
入社した地域に限らず、
幅広いエリアでの活躍も期待できます。

働き方支援の
詳細はこちら



POINT 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。

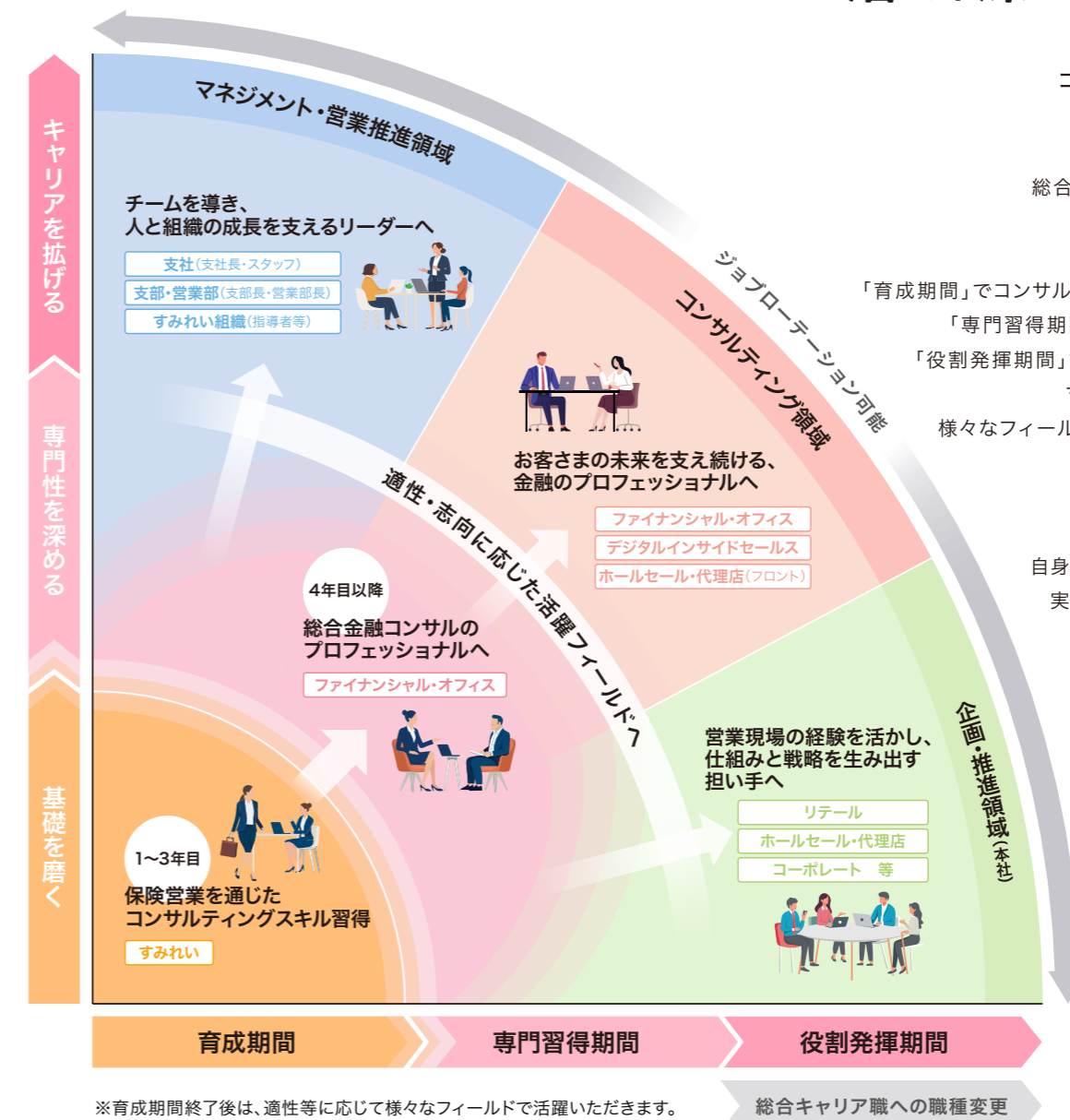


POINT キャリアステップケース

キャリアステップの一例を紹介します。



POINT キャリアストーリー



磨く。深める。広げる。

金融リテラシーを磨き
コンサルティング力を深化し
キャリアを広げる

総合営業職のキャリアステップは、
3つの期間に分かれています。

「育成期間」でコンサルティングスキルの基礎を磨き、
「専門習得期間」で高度な金融知識を深め、
「役割発揮期間」では、今までの経験を活かして
マネジメント職から企画職など
様々なフィールドで活躍することができます。

また、ジョブローテーションを
重ねることにより
自身のキャリアウェルビーイングを
実現できる未来が待っています。

