

私が就職活動をしてい
た頃、女子学生は総合職
か一般職を選ぶのが最初
のステップでした。「や

りがないのある仕事に打ち
込みたい」と考えていた
私は総合職を希望し、結
果が数字で明確に出る営
業職を志望しました。

ところが、就活中にぶ
つかったのは「女性には
営業職の需要がない」と
いう壁です。ある企業の
面接会場にいたのはなぜ
か全員女性で、実は男女
別に会場が用意され女性
枠に上限があることを知
りました。面接官に「女
性営業を連れて行くと取
引先から文句が出る」と

女性管理職が語る

女性の営業は損か得か

P&G 営業統括本部
シニアディレクター

景山 由香氏



かげやま・ゆか 2004年入社。小売店営業や本社営業
企画など営業部門でキャリアを重ねる。シンガポール勤務を経
て20年よりフェアブリック&ホームケア事業部の営業責任者。

のキャリアがスタートし
ます。当時は日用品業界
でも女性営業は圧倒的に
少なく、取引先から「女
性だから買ったと思われ
るとリスク」と言われた
り、昇進後も「若い女性で
大丈夫？」と心配された
りしたこともありませ
す。

的に男性のように振る舞
っていました。振り返っ
てみると、女性であるこ
とをマイナス要因と捉え

てしまっていたのは、他
ならぬ自分自身だったの
かもかもしれません。

女性営業は、悪いこと
か、様々な経験から分か
ったことがあります。性
は関係なく、相手とビジ
ネスを理解し、誠実に真
剣に対等な立場で協働プ
ランを提案できる力こそ
が「営業力」であり、最
も求められることです。
日本社会での女性活躍
にはまだ多くの可能性が
残されている中、「女性
営業」「女性管理職」と
ひとくくりにするのでは
なく、一人ひとりの違い
や強みに合ったアドバイ
スを心がけてほしいと思
います。女性を集めて「頑
張り女性」と言われるこ
とほど、女性にプレッシ
ョンがかかり、同時に男
性のモチベーションを下
げてしまうことを私たち
管理職は理解する必要が
あります。

200人を超える取引先
の会合で女性は3人だけ
だったので、幹部の方に
すぐ名前を覚えていただ
きました。女性視点・消
費者目線での意見も聞き
入れてもらえましたし、
女性を持つ柔らかさは相
手の懐に入りやすかった
点もあると思います。

取引先視点で考える
と、提案が自社にとって
有益であるかどうか最
も重要です。営業担当者
の属性や背景は営業力と
味的女性がいたら、「し

なやかに」という言葉を
贈りたいと思います。柔
軟でも芯はブレない「し
なやかさ」によって、も
っと自分主導のキャリア
が歩めるようになるので
はないでしょうか。
そして管理職の皆さん
には「男性」「女性」と
ひとくくりにするのでは
なく、一人ひとりの違い
や強みに合ったアドバイ
スを心がけてほしいと思
います。女性を集めて「頑
張り女性」と言われるこ
とほど、女性にプレッシ
ョンがかかり、同時に男
性のモチベーションを下
げてしまうことを私たち
管理職は理解する必要が
あります。