

こころからだに、
おいしいものを。



ダイドードリンク
株式会社

本社：大阪市北区中之島二丁目2番7号
TEL:06-6222-2610(人事総務部直通)
https://www.dydo.co.jp
従業員数：780名(2021年1月21日現在)
創業：1975年1月
主な事業内容：清涼飲料等の販売

JOB INFORMATION

正社員募集

『おっちゃんとおばちゃん』の求人広告を見ての
応募とわかるように、どこかに明記してください。

文理不問

※2023年3月卒業見込みの方の採用につきましては、
2022年6月1日以降に情報解禁します。

総合職

- 営業職(地域営業部、法人営業部、流通営業部)
- 管理企画職(経営戦略部、人事総務部、海外事業部、ヘル
スケア事業部、自販機営業企画部、販売統括部、流通営業
企画部、マーケティング部、生産管理部、財務部、コーポレ
ートコミュニケーション部、内部監査部)

【応募資格】

- 2023年3月大学・大学院卒業見込みの方
- 普通運転免許／AT限定可(入社までに要取得)

【給与】(大学・大学院卒月給)

- 営業職 月給21万7,000円
- 管理企画職 月給20万7,000円

【昇給】年1回、賞与年2回

【諸手当】通勤手当(当社規定による)、家賃補助手当など

【勤務地】大阪本社、東京本部、全国9カ所(地域営業部)

【勤務時間】フレックスタイム制(コアタイムあり)

コアタイム：11:00～15:00

フレキシブルタイム：7:00～11:00、15:00～20:00

※以下を標準勤務時間帯とする。

- 本社・東京 9:00～17:30 ●地域営業部 8:30～17:00

【勤務形態】テレワーク可能(在宅勤務またはモバイルワーク)

※業務内容により活用可能な頻度等は異なります。

【休日】年間休日120日(完全週休2日制、年末年始休暇6日
間、夏季休暇3日間)、慶弔有給休暇、その他各種特別有給
休暇、年次有給休暇(メモリアル休暇・ハラスメント休暇含む10
日～20日)

【福利厚生】副業制度、テレワーク手当、社宅制度、慶弔見舞
金支給制度、退職金制度、永年勤続・功績表彰制度、確定
拠出年金制度、社員持株会制度、財形貯蓄制度、長期収入
サポート制度、団体保険(生保・損保)、会員制福利厚生サ
ービス(宿泊施設提携、スポーツクラブ利用優待制度など)、
チャレンジアワード(社内提案制度・表彰制度)、社内公募制
度、クラブ認定制度、学習支援制度

【連絡先】ダイドードリンク株式会社 06-6222-2610
(人事総務部直通)



長谷川さんの
提案はこちら！

自販機営業は
傾聴から始まる！
ヒアリング

- 法人営業 全国に拠点をもつ大手企業と商談
- 地域営業 自分の担当エリア内で自販機ニーズを開拓
- インサイドセールス オンラインで自販機ニーズを開拓

新規営業も多く、定期的にお客様のところへ足を運び約1時間の商談をする。(※インサイドセールスを除く)

長谷川貴史さん
法人営業部 東京オフィス

東京出身。明治大学政治経済学部卒。「食品」に関心をもち、入社5年。「取引先の社員の気持ちになれる営業は、視野もうんと広がります」。



コラボ
自販機

飲料だけでなく、チョコレート菓子やスナック菓子等の物販ができるコラボレーション自販機。

1日の時間割

9:00-12:00	……商談、その後電車で移動
13:00-15:00	……商談
16:00-17:30	……商談、ヒアリングでニーズを聞く。メール・アポの確認、事務作業(自販機営業は直行直帰が基本的に多い)

「相手の課題を解決し、喜ばれることが成果につながります」と長谷川さん。この行動力は地域営業部時代から培ってきたものだ。

「地域営業は飛び込みもある営業です。競合他社も多いですが、地道に話を聞き、提案するなかで信頼が生まれる。この楽しさは知ってほしいですね。開拓先から別の取引先を紹介される

ある日、長谷川さんは大手企業の総務から「社員の会社への要望が知りたい」と聞き、早速アンケートを作成、サンプル商品につけて社員に配布・回収、悩みや要望を集計して総務に届けた。「そこまでやるか」と驚かれたが、「相手の課題を解決し、喜ばれることが成果につながります」と長谷川さん。

ダイドードリンクの売り上げの大半を担うのが自販機営業だ。企業を軸に営業する「法人営業部」の長谷川貴史さんは、この夏まで担当エリアを軸に営業する「地域営業部」に所属していた。ともに営業の決め手は「聞く力」という。

2つの部署に共通するのは営業スタイルだ。商品売り込むよりもまずは相手の課題を発見・分析し、解決に導く。商談ならぬ「相談」で信頼を得る。それが強い営業につながるからだ。売り上げが伸び悩むスーパーに、タイムリーな商品提案で売上を回復、「他社にはない発想」と絶賛されたのが流通営業部広域営業の栗崎真梨乃さんだ。

栗崎さんは消費者の在宅勤務が増え、コロナ太りを解消するダイエットのニーズがあると想像、その店舗に「消費

営業の違い早見表

	自販機営業	流通営業
スタイル	課題解決型	
顧客	企業・工場	スーパー・ドラッグストア・ネット店舗
アプローチ	傾聴(ヒアリング)	企画(プランニング)
目標	自販機を設置	担当チェーンにて商品採用獲得

「相手の立場で考え、人の役に立つのが好き、世の中の変化に敏感な人なら、この仕事は絶対向いています」。

など、会社の枠を越えてビジネスが広がるのもおもしろいと、長谷川さん。法人営業は取引先の企業同士をマッチングさせることもある。たとえば防災への関心が高いこの時期、企業の総務課に「防災備蓄は万全ですか？」と尋ね、防災食と一緒に自販機の設置を提案していく。アイデア次第で大きな仕事ができるのが自販機営業だ。

「相手の立場で考え、人の役に立つのが好き、世の中の変化に敏感な人なら、この仕事は絶対向いています」。

DyDo の営業スタイルは
課題解決型それが新しい

「営業は売るのがゴール」のイメージを覆すのが、ダイドードリンクのプロモーション営業だ。「課題解決型提案営業」とされるこの仕事、いったいどんなものなのか？

全世界を覆ったコロナによる外出自粛。自販機ビジネスも影響を受けたが、なんと飲料大手4社のなかで唯一台数を増やしたのがダイドードリンクだ。アニメコラボ缶や、国内初の「顔認証自販機」などユニークな発想が際立つダイドードリンク。スーパーなどの小売で業績を伸ばすと同時に、非接触で販売ができる自販機にも力を入れる。2つの花形部署、流通営業と自販機営業で活躍する入社5年目の社員たちに話を聞いた。

流通営業は
企画に全力投球
プランニング

- エリア地域営業 大阪や東京など地域を担当
- 地域営業 全国にまたがるチェーンストア本部と交渉

ルート営業で、バイヤーに課題解決できる売り場を提案する。商談時間は決められていて、平均15分程度。



栗崎さんの
提案はこちら！



大人の
カロリミット茶

ファンケルとコラボした糖や脂肪の吸収を抑える健康飲料(機能性表示食品)。はとむぎブレンド、緑茶、無糖紅茶など5種。

栗崎真梨乃さん 流通営業部 広域営業
東京出身。産業能率大学経営学部現代ビジネス学科卒。「自分のアイデアを生活に活かして、若手でもチャレンジできるのが魅力」と入社し、5年目。

1日の時間割

9:00-12:00	……メールチェック、見積書・提案資料作成
13:00-16:00	……商談または店舗巡回(担当店舗フォロー)
16:00-17:30	……商談振り返り、メールで営業フォローなど(出社週2、テレワーク週2、店舗まわり週1の割合)

※飲料総研調べ、2020年12月末時点。日本コカ・コーラ、サントリー、アサヒとの比較