

디지털 시대의 세일즈 전략! 법인 영업 Master Class

NCS 직종코드 : 10010101 일반영업

1. NCS 기반 직무 개요

일반영업은 기업의 제품과 서비스를 고객에게 제안하고 계약을 체결하여 지속적인 거래관계를 구축하는 직무이다. 고객 발굴, 영업전략 수립, 제안서 작성, 계약관리 및 사후관리를 수행하며 기업의 매출 증대와 고객가치 창출에 기여한다.



항목	내용
 능력단위	일반영업
 정의	시장과 고객을 분석하여 제품 및 서비스를 제안하고 계약 체결과 고객관계를 관리하는 업무
 관련 직무	법인영업, B2B영업, 영업기획, Account Manager, Key Account Manager, 영업관리

2. 산업현장 직무능력 수준

직무수준	직급	경력	직무 내용
 1단계 (초급)	영업사원	~1년	고객발굴, 제품설명, 영업활동 지원
 2단계 (실무)	법인영업 담당	1~3년	제안서 작성, 계약협상, 고객관리
 3단계 (전문)	선임영업, KAM	3~6년	대형고객 관리, 영업전략 수립
 4단계 (관리)	영업팀장	7~10년	매출관리, 팀관리, 성과관리
 5단계 (전문관리)	영업본부장	10~15년	영업조직 운영, 시장전략 수립
 6단계 (최고관리)	영업임원(CSO)	15년 이상	기업 영업전략 총괄 및 사업개발

3. 경력개발 경로

1단계
영업 실무자




2단계
법인영업 전문가




3단계
Key Account Manager




4단계
영업 관리자



주요 역할	필요 역량
• 신규 고객 발굴 • 제품 및 서비스 소개 • 상담 진행 • 영업활동 기록	• 커뮤니케이션 • 프레젠테이션 • 고객응대 • 기본 영업마인드

주요 역할	역량 개발
• 고객 니즈 분석 • 제안서 작성 • 계약 협상 • 장기 고객관리	• 제안서 작성 능력 • 협상기술 • CRM 활용 • 시장분석

주요 역할	필요 역량
• 핵심고객 관리 • 매출 목표 관리 • 영업전략 수립 • 후배 영업사원 코칭	• 전략적 사고 • 관계관리 역량 • 데이터 분석 • 리더십

진출 분야					
					
영업본부	사업개발팀	영업기획	컨설팅	교육강사	프랜차이즈 사업

4. 필요 자격 및 추천 교육

자격증	발급기관	비고
 CS Leaders	한국정보평가협회	고객관리
 유통관리사	한국산업인력공단	국가기술자격
 판매관리사	대한상공회의소	영업실무
 ERP정보관리사	한국생산성본부	기업실무

5. 수료 후 추천 교육

영업전략	고객관리	디지털영업	리더십
 • B2B 세일즈 • 협상스킬 • 프레젠테이션	 • CRM 활용 • 고객경험(CX) • VOC 관리	 • AI 영업도구 • 디지털 마케팅 • 데이터 분석	 • 성과관리 • 코칭 • 조직관리

6. 사후관리 방안

 취업지원 채용정보 제공 및 취업 연계 지원	 멘토링 현직 영업 전문가 1:1 멘토링	 온라인 커뮤니티 수료생 네트워킹 및 정보 교류	 이력서 컨설팅 이력서/자소서 작성 피드백	 수료관리 NCS 기반 수료증 발급 및 관리
---	---	--	--	---

7. 수료생 성장 사례



김OO
중소기업 영업팀



기업영업 담당
(2년)

대리 승진



이OO
IT기업



B2B영업
(3년)

KAM 승진



박OO
제조업



영업팀장
(4년)

영업관리자

8. 직무능력 실무 활용 사례

사례	적용 직무능력	성과
 법인 신규거래처 발굴	시장분석, 고객개발, 영업기획	신규 계약 체결 및 매출 증대
 제안서 PT 및 발표	프레젠테이션, 제안서 작성, 전문 지식 활용	수주율 향상 및 고객 신뢰 확보
 장기 고객관리 및 유지	고객관계관리(CRM), 커뮤니케이션	재계약률 증가 및 고객 만족도 향상
 매출 목표 관리 및 성과관리	성과관리, 데이터 분석, 전략 실행	매출 성장 및 시장 점유율 확대