

先輩社員の声①

入社3年目



S.A さん

建機・農機sol.
建機sol 営業2部
建機直需営業4課

〈仕事内容〉

油圧ホースの販売をメインに行っていて、お客様を1社担当しており、週に1度そのお客様のもとに足を運んでいます。

〈営業の仕事の大変さ〉

日頃からいろいろなことに気を遣うことです。些細なことに気づき、それに対してアプローチができる人は業務も細かく行えると思っています。私も常日頃から気配りをしているつもりですがまだまだ大雑把な部分があり、苦戦しています。

〈やりがい〉

約4年という長期期間かけて行ってきたプロジェクトによって、拡販活動が成功し、売上に数字が反映されたときにはやりがいを感じました。

〈働きやすさ〉

最初1人立ちしたばかりの時には、元々担当していた方が一緒にやってくれていました。わからないところがあれば、すぐに質問できる体制をとってもらえていたので、手厚かったなと思います。

〈営業に配属されたことに対して〉

地に足をつけてここで頑張っていこうという気持ちが強いです。他部署と比べて扱う金額が大きいため、自分の行動一つで売り上げに影響が出てしまうことがあります。一人一人の責任も重いですが、そこに楽しさを見出しているのが、強く責任感を持ってこれからも頑張っていきたいと思っています。

先輩社員の声②

入社3年目



M.Oさん

建築sol.
免制震営業部
免制震営業1課

〈仕事内容〉

建築用の免震ゴムの販売営業をしています。商談を行ったり、設計者さんのところに行き相談事を受けたりしています。

〈営業の仕事の大変さ〉

自分よりも知識のある設計者さんに何か聞かれた際にすぐに答えられないことに対して大変だなと感じます。

〈やりがい〉

お客様から直接質問していただけるようになった際に頼っていただけると実感することができ、やりがいに感じています。

〈部署内の雰囲気〉

男性ばかりの部署ではありますが、質問しやすい雰囲気です。居心地が悪く感じたことはありません。適度な距離感をもってお仕事することができています。

〈営業に配属されたことに対して〉

最初は前任者の人がついてくださったり、難しそうな話の際には、他の人が来てくださったりといった先輩からのフォローがあったので不安に感じることはありませんでした。

先輩社員の声③

入社4年目



R.Tさん

産業sol.
ホース企画部
ホース販売企画1課

〈仕事内容〉

ホース企画部の仕事は商品の企画や販売企画、売り上げ・計画実績の集計をします。私の仕事内容は主に資料作成です。パンフレット作りや会議資料を作成します。他に研修の運営と販売キャンペーンの統括もしています。

〈企画の仕事の大変さ〉

営業さんのお客様からの問い合わせにフレキシブルに対応することが大変です。対応をする事により1日の予定がずれたりするので、いかにお客様に迅速な対応ができるかが要です。

〈やりがい〉

私は東北と中部地方のお客様対応をしています。いろいろなお客様に会えて多種多様なお話をすることができ、広い視野で見れるところがやりがいです。

〈部署内の雰囲気〉

部長も優しく、上司もとても面倒見が良いのでちゃんと仕事を与えてくれてほっとかしにされることはありません。

〈企画に配属されたことに対して〉

関連部署も多く、業務の幅が広いので色々な事に挑戦するチャンスのある部署だと思っていたので、とてもありがたいことだと感じてます。業務で忙しい日々が続くと気持ちが保守的になってしまうので、前向きに仕事に取り組むようにしています！