

Q1.入社されてどれくらいですか。また入社のかきかけや志望理由を教えてください。

今年で3年目になりました。入社のかきかけとしては、まず大学が京都の方に行っていたんですけども、地元が和歌山県だったので、和歌山で就職して地域貢献みたいな形で働けたらいいなと思って就職させていただきました。

Q2.営業部の仕事内容についてお話しください。

営業の仕事としては、お客さんのお困りごとであったり、業務の改善というところに寄り添うような形で提案するというのが営業の仕事かなと感じています。

Q3.営業部で働く上で最も魅力的な点はどのようなことですか。

営業は、どんな方でもまずなれるというのが良い点だと思ってまして。営業自体に決まった形がないので、どのような方でも活躍できる場所が営業職という仕事だと感じています。

Q4.営業活動の中でのエピソードや成功体験を教えてください。

1年目の時とかは本当にお客さんとなかなか話ができなかつたり、思うような提案ができなくて苦しい時期もあったんですけど、訪問の回数を重ねるごとに、お客さんも少しずつ話をしてくれたり、見積を持ってきてよってことを言ってくれるようになってきたのが、何回も訪問して良かったなっていう成功体験かなと思います。

Q5.日々どのようなことを心がけて仕事をしていますか。

営業なのでお客さんになるべく声をかけてもらって売上を出したりっていうふうな形になるんですけど。なるべく訪問して、お客さんに自分のことを覚えてもらって、何かあれば些細なことでも声をかけてもらえるような活動は心がけてます。

Q6.顧客満足度向上のために取り組んでいることは何ですか。

お客さんのお困り事だったり、トラブルの対応はもちろんなんですけども、お客さんも気づいてないような困り事だったり、問題をお客さんに気づかせてあげて、そこを解決していくことで、徳永君に頼んでよかったよってことを言ってもらえるような活動をすることで、顧客満足度の向上につながるかなと思って活動してます。

Q7.競合他社との違いをどのようにアピールしていますか。

商品自体にそんなに大きな差って今ぶっちゃけなくて小さい特徴だったり、細かい違いはあるので、そこをしっかりと説明した上で、本当にお客さんが求めているものなのかっていうところの提案と、導入してもらった後の対応だったり、そういうアフターフォローみたいなところの違いっていうようなところでアピールできたらなと思っています。

Q8.主要なターゲット市場はどこですか。

もちろん大手企業さんだったり、今現在取引の多いお客さんというのが、必然的に主要ターゲットになってきます。

Q9.新製品の発売予定はありますか。

はい。定期的に新製品は発売されていて、詳しいことまではまだわからないんですけど、現在もおそらく新製品は開発されている段階かなと思います。

Q10.現在の職場環境や雰囲気についてどう感じていますか。

若手からベテランの方まで本当に気兼ねなく気楽に話せるような環境で、入社当初、戸惑うことが多かったんですけど、みなさん声をかけてくださって、職場に馴染むことができたので、本当に明るい職場かなと思います。

Q11.今後の目標についてお話しください。

営業なので、もちろん目標値っていうのはあるんですけど、それを毎回確実にクリアしていけるような活動をやっていけたらなと思います。

Q12.学生に向けて、入社前に準備しておく良いことやアドバイスをお願いします。

今、学生さんということで、いろんな職業をまだ選べる段階だと思うので、いろんな企業さんだったり、いろんな方のお話を聞いて、やりたいことだったり、興味のあることっていうのを見つけて、それに向けて頑張ったらいいんじゃないかなと思います。