



## 山田機械工業 株式会社

### 商社の花形!営業部

当社の営業は約9割がいわゆるルート営業です。「ルート営業」とは所定のお得意様へ繰り返し営業を行う営業スタイルのことで、日々新しい顧客を求めて営業を行う新規開拓営業の逆と言えます。当社では、一人当たり20社程度のお客様の専任担当として営業活動を行っていただくこととなります。新規開拓の要素が少ない分、代々お付き合いのあるお客様との関係強化に注力できます!



一般的に営業職というと新商品のプレゼンテーションや訪問販売等を思い浮かべる方も多いかもかもしれません。ですが当社で取扱うのは「プロ向けの各種建設資材」という、いわば必要不可欠な商材が中心です。したがってお客様が営業に期待する内容も「新商品のプレゼン」というよりは「正確・迅速な商品の手配」が主となり、日々の材料供給を担当するある種のビジネスパートナーともいえる役割となります。

お客様は材料が手元に届かないことには仕事を行うことが出来ません。また現場によっては納品の遅れが、全体の工期の遅延に繋がる可能性もあります。

お客様がどんな資材を求めているのか、ニーズを正確に聞き取るヒアリング能力、そしてコミュニケーション能力が必要です。重要で責任感も求められますが、その分やりがいも感じられる仕事です。

### 営業職の1日に密着

お客様にとって  
いなくてはならない存在に  
なれるように。

#### 社内業務 08:40

お客様からの見積もり依頼への対応や、注文を頂いた商品の手配業務がメイン。扱う商品が非常に多く似ている物も多いので発注の際には確認を怠りません。同じ商品でも仕入れ先がたくさんあるので、価格や納期の見比べも大切です!



#### 昼食 12:00

毎日の楽しみの昼食です。建設業界は基本的に12時から13時までしっかりと非理休憩を取るのので、その時間は得意先や現場へ訪問せず、自分も昼休憩に当てます。出先の近場で美味しい店を探すのが日課です!美味しいものを食べれば午後もしっかり頑張れますよー!

#### 帰社・社内業務 16:00

現場訪問中、取れなかった電話の対応や打ち合わせした資材の手配や見積業務。勉強会や月に1度の営業会議を行うことも。

#### 08:00 出社

元気よく挨拶をして1日が始まります。メールチェックと電話対応。お客様のいる現場に直行する場合があります。朝礼では各部署の人員確認をします。

#### 10:00 客先訪問



担当しているお客様のもとへ訪問。呼ばれていなくても週に1度は必ず訪問します。お客様の抱えている仕事の内容や進捗状況を知っておくことも大切な仕事の一部です。また得意先への配達・営業を行います。お客様や現場は拠点エリアにあるので、方面をまとめて効率よく回ります。

#### 13:00 現場打合せ

実際に現場へ行き、必要商材の打ち合わせ。また、目的・用途に応じて、最適な材料の選定を頼まれることもあるので入念な打ち合わせが必要です。

#### 17:00 帰宅

## よくある質問

Q 聞いたこともない会社だけれど？

A



弊社はプロ向けに資材を販売する商社です。エンドユーザーに直接販売する小売業とは違い、会社向けに販売を行うために一般の方からの知名度は低い傾向があります。ちなみに空調や水道などの『管工機材』において、山田機械工業は北海道の会社でナンバーワンの売上を誇ります！

Q 会社はどんな雰囲気？

A



採用担当  
広瀬

ワンフロアにすべての課が集まったオフィスは、部署間の壁がなく風通しの良い雰囲気です。またいずれの部署も社員の世代はバランスよく在籍しているため、ジェネレーションギャップも感じにくく働きやすい環境です。新人はベテラン社員と交互に机を並べることになるため気軽に質問OK！困った時には過去に同じ客先を担当していた先輩が丁寧にサポートします！

Q 専門知識がないのですが大丈夫？

A



ワンフロアにすべての課が集まったオフィスは、部署間の壁がなく風通しの良い雰囲気です。またいずれの部署も社員の世代はバランスよく在籍しているため、ジェネレーションギャップも感じにくく働きやすい環境です。新人はベテラン社員と交互に机を並べることになるため気軽に質問OK！困った時には過去に同じ客先を担当していた先輩が丁寧にサポートします！

Q 文系？理系？必要な資格は？

A



文系・理系は一切不問です。様々な学科の先輩が活躍しています！また必要な資格は普通自動車免許(AT限定不可)のみで、業務上必要な資格は入社してから会社負担で取得が可能です。

Q ノルマはあるの？

A



一般的に『ノルマ』と言われる、個々の目標設定は当社にもございます。これは山田機械工業に限らずですが、会社には年間目標が設定されます。営業ひとりごとクライアント構成やその年の業界傾向、得意な営業方法も異なるため、目標設定もやみくもに設定するのではなく、きちんと分析を行った上で丁寧にすり合わせしながら目標設定を行っています。

Q 競合他社と比較した強みは？

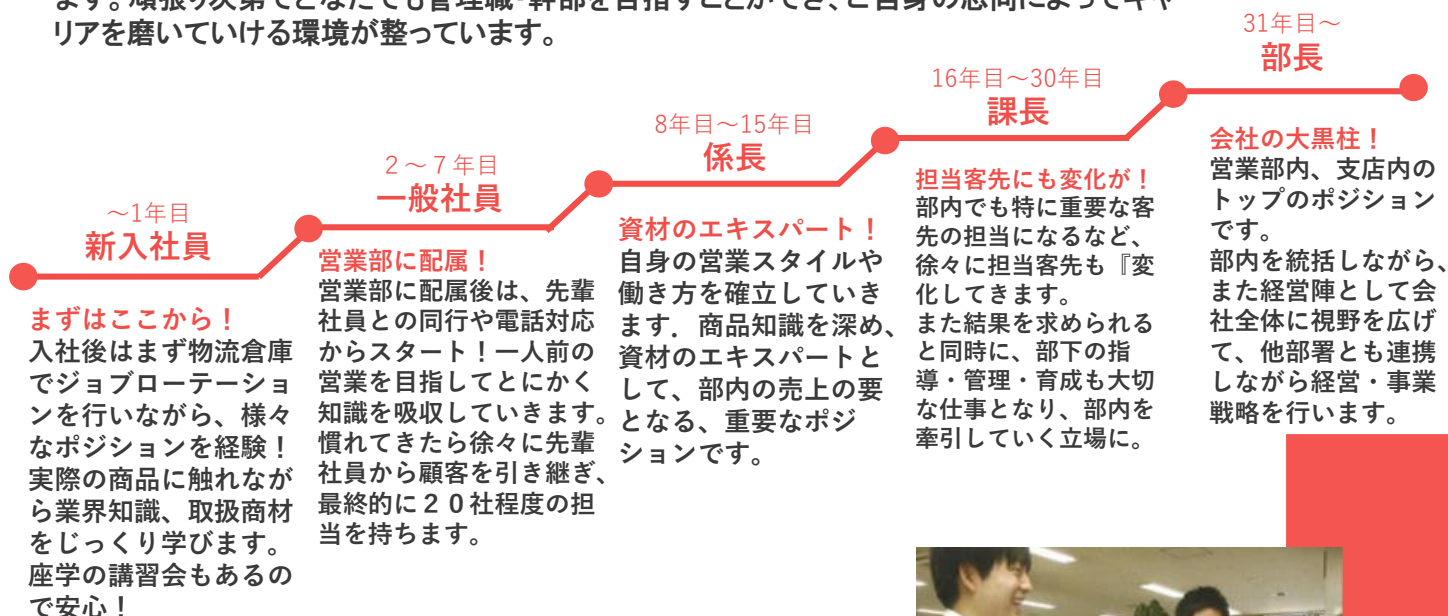
A



充実した在庫とデリバリー体制が弊社の強みです。例えば帯広本社では倉庫に常時約15,000種類の資材をストック。これは当社規模の同業者においては全国で見てもかなり豊富な商材数です。『必要な物を、必要なときに、必要なだけ』提供すること。これが私たちの大きな強みです。

## キャリアプラン

山田機械工業では年一回、昇給や昇格のタイミングがあります。勤務年数と個人の成績をバランスよく取り入れたハイブリット式の評価制度を取っており、社員の安定した生活を支援します。頑張り次第でどなたでも管理職・幹部を目指すことができ、ご自身の志向によってキャリアを磨いていける環境が整っています。



# STEP UP

昇進・昇格のタイミングは人によって異なりますので、上記では当社での標準的なキャリアプランをお示しました。