

# 地元就職応援シート

事業所名 株式会社 日創建材

〒 861 — 2244  
所在地 熊本県上益城郡益城町寺迫1209-1

企業HP <http://www.nisso-kenzai.net/>

## 自社の強み（こんな会社です）

- 【弊社の強みは、長年培ってきた事業体制にあります】
- ・40年近く積上げた協会社や職人等による盤石な協会社体制
  - ・クライアントとの「winwin」の信頼関係
  - ・採算の合わない仕事はきちんと断ることが出来る関係性
  - ・単価を引き上げてでも依頼したいと思っただけの関係性
  - ・むやみに依頼額をただいて泣かせるようなことをしない体制



会社の外観

## 先輩からのメッセージ（この会社を選んだきっかけ、入社後の印象など）

地元熊本に就職し地域貢献したい、という気持ちがあり、地域貢献、地域一番店を目指されている会社だったことが、この会社との出会いのきっかけです。入社後は、一つ一つ丁寧に研修して頂き、安心して仕事を覚えていくことが出来ました。

## 働きやすい職場づくりへの取組

- 年間休日を増加させ、現在年間休日119日迄増やすことが出来ています。ライフワークバランスを大事にしています。
- 社員旅行他、会社行事を複数行っており、社員間の親睦をしっかりと深められる環境を構築しています。
- 計画有給消化を実行しており、各部署メンバーごとに有給を計画的に申請して消化する組み立てを行っています。



ホームページ

## 未来図（標準的なキャリアパス ～企業での業務経験や異動等について～）

入社直後



先輩の営業社員から研修を受け、営業に関する実務や、現場に関する知識、建材資材に関する知識をきちんと積み上げ、先輩営業の補佐的な業務を行ってまいります。

( 3 )年後



立派な営業マンとして独り立ちし、お取引先への営業活動や、依頼された現場の工事進捗の采配段取り、完成後の納品などをしっかりこなして、自分の営業実績を残せるようになります。又、新しく入社してくる後輩への研修や指導も行います。

( 10 )年後

ベテラン営業マンとして、自分の数字のみならず、部下や後輩の営業数字の進捗管理やマネジメントなどを行い、1営業チームのリーダーとして、チームで数字を残していく営業管理職を担っていきます。