

| | | |
|----|-------|------------|
| 業種 | 設備工事業 | 丸石テクノ 株式会社 |
| 地域 | 大阪市西区 | |

○ 事業内容

塗料事業本部

各種工業用塗料及び塗装関連商材卸売

塗装設備工事・メンテナンス

調色作業

空調事業本部

空調用水処理薬品の卸売及びアフターフォロー

空調設備工事の設計・施工・メンテナンス

建物設備工事

○ 具体的な仕事内容・1日のスケジュール

- ・既存販売製品や設備等のフォロー
- ・新規案件やユーザー様の課題解決に向けた提案

〈1日の流れ〉 出社 → メールチェック・見積作成 → 客先訪問 → 昼食 → 客先訪問

→ 帰社 → メールチェック・問い合わせ対応・客先からの課題事項の確認 他

※ 客先訪問：打ち合わせ、工事案件の現地調査、客先の課題をヒヤリング（提案につなげる）

○ 職場の雰囲気

仕事を任せてもらえる環境ですが、困った際には経験豊富な先輩方がフォローしてくれます。

週末には支店メンバーと食事に行ったり、休みの日には趣味のゴルフに一緒にいく事もあります。

○ 福利厚生

・資格支援制度

業務に必要な資格であれば教材費や受験料はすべて会社が負担します。

・社員旅行

3～5年に1度社員旅行を実施

・記念日をお祝い

当社の仕事を理解してくれる家族へ感謝の気持ちをカタチとしてお渡ししています。

・配偶者の誕生日：花束プレゼント ・結婚記念日：商品券支給

・子ども入学祝い（高校入学まで）：入学お祝い金支給

○ キャリアパス

1年目 電話対応、受発注、在庫管理などの営業事務も経験、客先や取り扱う商品なども把握できるようになる。

2年目 先輩社員との同行による客先訪問。見積作成。数社担当の客先を持つようになる。

3年目 1人で担当する客先が増え、主要客先も任されるようになる。

5～10年 主任・係長

15～20年

課長

○ 先輩社員の声

〈会社の魅力〉

少数精鋭である為、上層部との距離も近く若手の意見も反映されやすい環境だと思います。

〈成功体験〉

他社製品などの変化点に気づき、代替品の提案を行い製品の切替をする事ができました。

訪問頻度を上げ客先の担当者様との会話の機会を増やすことで情報を得る事ができました。

〈今後の目標〉

ルートセールスですので、取引先との関係性構築が最も重要です。先輩は取引先との信頼関係が構築されています。

私も客先・メーカー・社内から信頼される営業職になりたい