

HP



金大電子産業株式会社

【募集職種】 ルート営業

小さな高級電子部品を、秋葉原地区商社(150社位)へ卸販売、及び首都圏の製造メーカー(120社位)へ乗用車にてルート販売しています。電気製品を精密に動かすために電子部品は必要不可欠なものであり、世の中のあらゆる製品を陰で支える重要な役割を果たしています。一見地味な仕事に見えますが、これからも発展していく産業の一翼を担う大事な役回りです。



営業職のしごとの一例

- ・ 注文獲得のために…
お客様へ定期的に訪問し拡販PRします。
PRするためには、知識の積み重ねが重要です。
(勉強会や、周りの先輩からどんどん吸収しましょう)
- ・ 注文を頂いたら、納期に間に合うように調整します。
…仕入先との調整、社内間で連絡を取り合いながら。
(“お客様との約束”を守ることが信頼に繋がります！)
- ・ 営業会議 (顧客打合せ報告や案件進捗報告等を行います)
- ・ その他、メール等にて見積業務、納品業務、集金業務など
* これら一日の仕事を終えれば終業です。
ワークライフバランスも充実させましょう！



圧力センサ



トリマポテンシオメータ

* 当社営業職の魅力 *

当社の扱っている商材は、主に“電子部品”であり、電気に関わる商品を販売しています。

電気と聞くと、ちょっと難しいように感じられるかもしれませんが。もちろん電気に関わる知識は必要ですね。ですが、当社の営業職は全員バリバリの(?)文系出身者ばかりです。入社後の研修や勉強会、また先輩から教わったり、時にはお客様から教わったり…!、商品や業界の知識などあわてず覚えていきましょう。そしてこの知識があなたの武器になります。

ただ電子部品はなかなか表面に出てこない「縁の下の力持ち」的な存在なのです。お客様の製品がどんなものになるのか、どんな製品を世の中に出したいのかを想像して、培った知識と経験でお客様のご要求にタイムリーに対応する。そうした行動力が素晴らしい製品へとつながっていきます。ぜひ一緒に日本の産業を支えていきましょう。