

営業系総合職(設計・B to B 営業)

営業職3年目。今一番仕事が面白い

リビング営業課での私の仕事は、まず新築物件の図面作成やガス配管の設計を行い、見積もりを作成します。次に工を手配する打合せを当社の工事部門と行い、工事が完了したら、お客様へ請求書発行し入金を確認をしたら、一つの物件の完了です。入社して5年、営業になって担当してきた建築会社さんとの付き合いも3年目になり、良い信頼関係が築けてきたと感じています。図面作成の際には「水野さんに任せるよ」と言われる事もあり、嬉しく思います。

お客様にとっては、新人もベテランも関係ありません。当初は知識も少なく、ご迷惑をかけてしまう事もたくさんありました。それでも自分なりに知識や経験を蓄え、多くの現場を経験した事で仕事の応用力がついたと実感しています。今までは先輩に相談しないと出来なかった現場が、「他の現場と現場の経験」をつなぎ合わせる事で、「新しい現場」を完成させることが出来るようになりました。そんなときに「自分で仕事出来るようになったな」と感じます。どうしても不安な現場は課長やチーフに相談しながら、風通しのよい職場で仕事をさせてもらっています。

女性営業マン、前例がないならやってみたい

入社のきっかけはインターンシップ。そこで山田商会には「女性営業マンの前例がない」と聞いて、「やってみたいな」と思ったのが一番でした。だんだんと営業の仕事に面白さを感じると同時に、5年目の今が一番キツイ時期なのかなとも感じています。9月から私にも新入社員の後輩ができて、指導をするようになりました。今までの仕事の時間に教える時間が加わった事で、仕事の時間の使い方を変えなければなりません。その中でも期日に間に合わせるために、仕事の全体量を把握して優先順位をつけて行うようにしています。

昨年入籍したのですが、山田商会では産休・育休の制度が整っているので他の女性社員の方のように、子どもを産んでからも働き続けたいです。営業職のママはまだ居ませんので、先駆けとなってキャリアを積んでいきたいと思っています。



水野 祥子 SHOKO MIZUNO

営業開発部リビング 第二営業課
入社年/2011年 専攻/総合政策

🕒 一日の流れ

出社

9:00

事務整理

メールチェック、一日の仕事の確認、電話応対

11:00

打ち合わせ

ガス工事の依頼があった現場で業者さんと打ち合わせ

15:00

ガス開栓

新築のお客様のお宅を訪問してガスが使えるよう開栓

17:00

事務整理

事務所へ戻り、配管や見積もりの作成

退社

