

営業の仕事って何ですか？

一般的に営業と聞くと、仕事を獲得するために最前線で戦うビジネスマンといった華やいだイメージと、売上ノルマが有り夜遅くまで残業をしたり、得意先様からのクレーム対応で頭を下げたりとネガティブなイメージがあります。

どちらも事実です。だから営業は面白い仕事なんです。

ちょっと分かりづらいですね。

なにが面白いの？と思う人が多いですよ。

弊社の営業職には「段ボール事業部」と「プラダン事業部」となります。

どちらも得意先担当を持ち、既存の案件や新規案件の対応や、見積書の作成、提出、集金業務を行います。

「段ボール事業部」と、「プラダン事業部」での違いは、「段ボール事業部」は段ボール箱とそれに関連する梱包資材の営業で、直接エンドユーザー様と対面し、日々の仕事の流れや、ユーザー様のご意見を聞き、新規案件や提案などを行う仕事で、一日の大半を得意先廻りします。

「プラダン事業部」はプラダン箱と内材（箱の中の緩衝材など）や梱包資材の営業で、代理店様（商社様）を通しての仕事が大半です。段ボール事業部と同じく得意先廻りもしますが、箱の基本設計、見積り、サンプル提出など事務所内の仕事も多くあります。

どちらの事業部も得意先様や担当者様との触れ合いの中で、仕事を獲得したり互いの問題点を解決したりと人間味のある仕事です。

時には、得意先様の我ままに振り回されたり、クレーム対応に奔走したりと苦勞もします。でも、良い製品を作り提供しお客様に喜んでいただき「ありがとう」と声を掛けられた時は最高に嬉しいです。

新人の頃は苦勞が絶えません。でも、少しずつですが仕事を覚えて、自分の力で獲得した仕事が機械を通過して製品になり、その箱をコンビニやスーパーなどで見かけると微笑んでしまいます。

そんな営業を一緒にやってみませんか。

私たちと一緒に株式会社鈴木紙器をより高い位置に行く道を切り開いてみませんか。

皆さんの応募をお待ちしております。

株式会社鈴木紙器 営業部門人事担当/竹内