

令和5年11月
職場拝見

オフィックス株式会社

—今回は、ハローワーク品川のミニ面接会を利用され、パーソナルジムトレーナーから、オフィス家具の販売・プランニングをメインとするルート営業職（正社員）へと転職されたSさんに、会社を訪問して、入社後のことをおうかがいしました。



●現在の仕事内容を教えてください

ルート営業職として、上司のアシスタント業務を行っています。商談への同席、提案商品の資料や見積書の作成などを担当しています。取り扱う商品やカテゴリーが多岐にわたり、メーカー各社の商品を覚えるのは大変ですが、興味深いことが多いです。将来的には一人で顧客の要望に柔軟に対応する能力が求められます。いくつか自分の担当先も決まり、近々ご挨拶に伺う予定です。様々な経験を積み、幅広いスキルを磨き、臨機応変に対応できるよう努力していきます。

●働いてみて大変なことは？

前々職で経験したルート営業では訪問日程が確定しており、提案できる機会は自然に訪れましたが、現職では営業先に対し、電話などで自らのアプローチが必要になります。また、取引先は大企業も多く、商談は非常に緊張します。

●楽しいことややりがいを感じることは何ですか？

現職は3社目になりますが、いずれも人間関係の構築と達成感という共通点があります。自分が会社に貢献できるのは、人と話す仕事、コミュニケーション能力を活かした、『つなぐ役割』であると考えています。お客様が、私自身を評価し、信頼して案件を任せくださったときには大きな充実感と達成感を感じ、仕事のモチベーションにつながります。



ルート営業採用
Sさん

●面接会に参加してみてどうでしたか？また求職者の方へハローワークの利用についてのアドバイスはありますか？

就職活動は、自分で求人情報を調べ、企業を選別するプロセスが必要となりますが、ハローワークの面接会では、リーフレットやハローワーク職員の方からの情報提供により会社イメージを具体的につかむことができました。正社員雇用の求人は書類選考により面接のチャンスを得るまでに時間がかかることがあります。書類選考と並行して面接会への積極的な参加、挑戦する姿勢が大切です。最終的に入社するかどうかの選択は自分次第であり、なかなか自分では探すことのできない企業もありますので、実際に面接会に参加してみることをお勧めします。



代表取締役社長
松本 知一様

COMMENT

彼は非常にエネルギッシュで、やる気にあふれており、私の希望にぴったり合致していました。

入社してからの4カ月間、実直な姿勢で営業職を担当し、順調に成績を上げています。入社して2か月目には、一つのハードルとなる、幹部層への成果報告を行いました。過去の新入社員と比較しても際立って優れていました。メンター社員との相談や準備の徹底により、この成果を達成したものと思います。社員の在籍年数が長く、平均年齢が上がっている会社ですが、若い世代として存在感を示しています。

ルート営業は多岐にわたる知識を必要としますが、情報収集と努力を怠らず、その成果は明白です。今後の彼の成長に大いに期待しています。



ハローワーク品川では、職種転換を検討している方に有効な職業訓練の相談や、体験型の面接会、入門セミナーやミニ会社説明会など、多くのイベントを行っています。どうぞご利用ください。