

Interview

社員インタビュー Vol.3

自社製品はすべておすすめできる！

Q.入社のかっかけはなんですか？ 前職は何をされておりましたか？

コミュニケーションスキルと 建設現場での経験が活かせる

日本ピットの「受注営業から施工管理まで一貫して行う」という営業スタイルに惹かれて入社しました。新しいことにチャレンジしたいと思ってましたし、お客様に寄り添った営業をしたかったんです。



2022年入社 Iさん

以前は接客業で、ショップスタッフを12年、その前は建設業の現場で働いておりました。ですから、接客業で培ったコミュニケーションスキルと建設現場での経験を活かせると思ったのも理由の一つです。

Q.入社後のギャップってありましたか？

いい意味でのギャップがあった

初めての営業職で、細かくルールが決められてるのかなと思ってたんですが、結構自由度が高くて任せられるんです。

だから、お客様への訪問の時間や、タイムスケジュールは営業自身で自由に組み立てられるんですよ。そういうところは営業の仕事をやっておもしろいなと思いました。なので、そこはいい意味でギャップがありました。

Q.研修期間はありましたか？

みっちり、研修期間は半年も

入社してから半年は研修期間でした。営業所でも本社でも、しっかり研修していただきましたね。

研修では作っているところを見るだけでなく、出荷する製品を梱包したり、そういうところも体験させてもらったんです。

その甲斐もあって、担当している現場で製品を手配する時も、どのように作られてどのように出荷して納品されるのかがイメージできます。お客様にも具体的に説明できて、スムーズに進めることができるんですよ。

カタログの情報だけではなく、実際に見て体験したのが大きいですね。

Q.おすすめの製品は？

全部おすすめできる自信がある

研修の時に開発で話を聞いたり、工場でもしっかり研修していただいたんです。

皆さんが製品を作るのに真剣に取り組まれている姿を見ているので、自社製品に関しては全ておすすめできるなと思っています！

扱っている製品は、配線ピットが多いですね。

HACCP排水支援システムだと、床の仕上材のつなぎ目に入れる溶接用塩ビゴムという製品があるんですが、それは他メーカーにない製品なのでお客様にも好評ですし、説明しやすいですね。



溶接用塩ビゴム JPEG

Q.接客業をしていた時と使うスキルは違いますか？

現場に関わる人の声を聞いて、提案する

そうですね、違いますね。現場が始まると、ゼネコンや業者、職人の方々との報告・連絡を密にやらないと現場がスムーズに回りません。

それに現場に関わる皆さんの声を聞きつつも、日本ピットとしての考えを提案しないと、怒られちゃいますね（笑）

そういう意味では接客業と全然違いますね。



Q.今の仕事の中で、やりがいは何ですか？

担当現場の施工が終わった時に感じる達成感

そうですね。担当した現場の施工が全て完了した時です。無事に終わると、やっぱり達成感がありますね。

でも、担当を持ち始めたのは9月からなんです。だから、本当にまだ経験が浅いです。

独立立ちする上で、やっぱり不安はありましたが、多少のトラブルはありつつも上司に報告してアドバイスをもらって、クリアしていています。

心がけていることは、こまめな連絡

こまめに、電話やメールでお客様に連絡を取るよう心がけてます。そういうことがお客様からお仕事を任せてもらうのにつながっていると感じています。

先輩からもそういう部分を意識するようになって、アドバイスを受けてます！

Q.今の仕事の中で、やりがいは何ですか？

日常の中に、日本ピットの製品がある

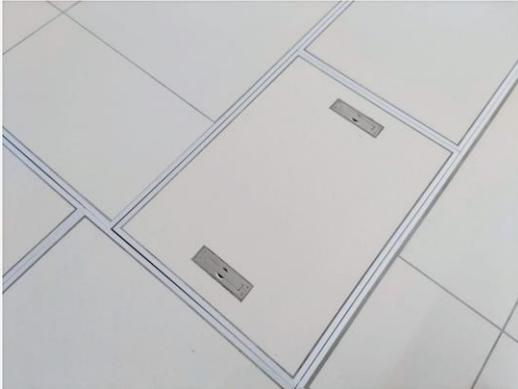
引き継いだ物件で、スーパーのレジ・冷媒ピットを納品したんです。

今まで、スーパーに行っても意識してなかったところなんです。日本ピットのもの納まってるんだなって見えるようになりました。

カタログで見ていたものを、実際にそういう日常の中で見て、製品を見る目が改めて変わった気がします。



配線・配管ピットカタログ



ピット施工後に、撮った写真です。
冷蔵のショーケースはこれから設置されます。



スーパー 売場：冷媒ピット

Q. 今後チャレンジしたいことはありますか？

まずは提案営業から、現場管理まで

もっと自立して、提案営業から現場管理までできるようになりたいですね。

まだ経験が浅いので、まずは製品や施工に関するの経験を積んでいきたい。

そして、お客様へより良い提案ができるようになって、大きな案件を担当したいと考えています。

