

Interview

社員インタビュー Vol.2

おすすめ商品は、防水板です！

Q.入社のかっかけはなんですか？

ものづくりの営業に興味があった

以前は、営業ではなく製造側の業務に10年ほど携わっていましたが、営業と話すことが多く、ものづくりの営業に興味を持っていたんです。ただ自分は製造する立場にいましたので、営業に対してはもっと売ってくれよ・・・と思ってましたね。（笑）

なので、製造する側から、売る側の仕事にも挑戦してみたいという気持ちがありました。



2019年入社 ボリスさん
いわゆるイケボな低音ボイスが魅力的です

日本ピットに決めた理由は、社会貢献ができる製品を売りたいと思ったから

日本ピットを選んだ理由としては、転職サイトで見つけたのが一番のかっかけです。転職するにあたって、自分の中に社会貢献ができる製品を販売したいという軸があったんです。だから、社会貢献ができる日本ピットの防水板を売りたいと思って決めました。

Q.日本ピットのおすすめの商品はありますか？

おすすめしたいのは、脱着式の防水板

脱着式の防水板です。

防水板の中ではスタンダードな製品ですが、公共事業を含め多方面に採用していただいているんです。

脱着式は、簡単に取り外しをすることができるので、設置されたお客さまに喜んで頂ける商品だと思っています。

価格もリーズナブルなので、とてもオススメです。



脱着式防水板 設置時



防水板のパネルが普段どこにあるかというと、専用フック等で収納されています。

Q.思い入れのある製品や現場はありますか？

タイトなスケジュールと複雑な機構、取付けに苦労した分、思い入れが

高知の現場なんですけど、鋼製スライド式の防水板※で取付けにとっても苦戦したんです。

※現在は鋼製スライド式防水板は取り扱いがありません。

大型で、さらに複雑な機構だったので、事故のリスクマネジメントを考えることがとても大変でしたね。施工もタイトなスケジュールで、関係する人たちの間に入ってスムーズに進めるようにしました。もともと異業種からの転職で、話に出てくる専門用語等を知らないこともたまにあって、キャッチアップに苦労しました。

でも、わからないことがあったら素直に質問をして、トラブルにならないように心がけました。

この案件では、販売店の金物屋さんから、施工の仕方等でお叱りをいただくことが多かったんです。

厳しい言葉を言われることもあったんですが、最終的には良いものができてよかったねと嬉しい言葉をかけていただきました。

それだけに達成感があって、印象強く残っています。



Q.大阪から東京の転勤は日本ピットでは珍しいのですが、東京はどうですか？

大阪では4人と少数だったんですが、東京営業所は12人もいるんですよ。人数が多いだけあって、画一的にならずいろいろな意見交換ができるのがいいですね。

トラブルの報告やこういう提案をしたらどうかとか、上司からのアドバイスとか、いろんな話を聞くことができます。

東京営業所は締めるときは締めるし、明るくするところは明るくする感じで、とても雰囲気がいいんです。働きやすさは非常にいいですね！

Q.自分独自の営業スタイルのようなものはありますか？

本気で向き合うこと

そうですね。本気でぶつかったら、向こうも本気で答えてくれるだろうっていう考えのもと動いています。ちょっと古い考えかなのかもしれませんがね。

お客さまと本気で向き合うことを自分で一番大切にしています。それで、競合他社とバッティングした時も、僕の熱意で受注できたらいいなって思ってます！

Q.5年後、10年後の目標はありますか？

自社製品を通しての社会貢献

競合他社よりも自社製品の認知を広げていきたいですね。自社製品を通して、社会貢献につながればと思っています。

人が好き、見る目を養いたい

昔から人が好きで、人を見る目を養っていきたいという思いがあります。

そうすれば営業だけでなく、いろんなことに役立てる気がします。

人が好きなので、人事部の仕事にも興味がありますね。人の特性を客観視して、何に一番向いてるか、それを照らしてあげることができたらいいですね。そういった職種にもチャレンジしたいなと思っています。今後機会があればと思っています。

Q.最後に一言なにかあればお願いします！

おまかせください！

日本ピットは製品はもちろん人材もしっかりしている会社ですので、安心しておまかせいただければと思います！