

《会社 支店・部署のご紹介》

～東京支店 営業統括部～

杉崎
営業部部長

東京支店営業統括部は、施主・設計事務所への営業を主に担当する「開発営業部」と、ゼネコンに営業する「営業部」の2部門により構成されております。

社員の構成は、開発営業部は6名、営業部は11名、事務他3名の総勢20名で、年齢は28歳の若手から63歳のベテラン社員まで所属しており、あらゆる客層に対応できる構成となっております。また、定例で行う会議にて各社員の意思の疎通を図り、明るい職場環境のもと、日々個人の職務をまっとうしています。

五十嵐
開発営業部部長

営業統括部は、新工法の紹介から杭の設計協力、そして杭の施工の検討、その他相談を各担当者が各部署と協議してその結果を見積りという形にして折衝のテーブルに至る... という業務を日々繰り返し、客先に足を運びます。

ここで営業について少しお話させていただきます。

営業とは「営利を目的として業務を行うこと」、営業職とは「見込み客に自社の物品・サービスまたは情報といった財(商品)の購入を促し、売買契約を結ばせることにより、自社の利益に結びつける職業である」
(引用: Wikipedia)

「物”を売ってお金を得る」、単純に言ってしまうえばそういうことですが、そう簡単に物は売れません。

その中で晴れて受注に至った物件の施工を無事に終えてはじめてお金を頂きます。その折衝のテーブルに至るのはごく一部です。またその一部が受注に至ります。故に、営業マンは日々客先に足を運びます。

我々が売っているもの、その一つは「顔＝自分」です。

各営業マンが顔を覚えてもらい、自分を理解してもらい、初めて折衝～受注に至ります。そしてその仕事を高い技術力と高品質な製品で応え、お客さまから大きな信頼を得ます。それが次の営業につながる事こそ営業の理想です。

思わず残りの答えが出てしまいました、

「営業が売っているもの」、残りの回答は当ホームページのTOPでご確認下さい。

寄稿
開発営業部 辻

東京支店 営業統括部 担当者コメント

東京支店 営業統括部
開発営業部
高岡 裕子

私の仕事は、お客様(主に設計事務所)に対し、基礎工法選びの相談に乗ったり、工法の提案をするのがメインです。

提案した工法が図面に採用され、工事が決まり、当社の受注に結びつくと喜びもひとしおです。

東京支店 営業統括部
高橋 真一

私の仕事は入札で元請となるゼネコンから見積依頼が来た際、工事部と打合わせ、立地条件、施工機械、出来高等を踏まえながら見積を作成し、ゼネコンと折衝から取極めを行います。工事完了までのレールを自分で引けるところが、営業の仕事の面白さだと思います。

お問い合わせ

東京支店営業統括部 Tel: 03-3444-2146 Fax: 03-3444-2145