

## 高い解決力で顧客のお悩み解決！ 提案型販促スタッフ(正社員)募集

「少数精鋭型、ワンチームで常勝集団」の増強を目論んでいます。  
業績好調→営業体制強化のため、メンバーを募集します。

### ■創業 40年、不況に強い安定企業です。

弊社のお客様の業種は多岐にわたっており、特定の業界に依存しないことで景気の影響を受けにくい「不況に強い会社」です。

また、弊社の問題解決力をバリューと捉えて頂いているお客様との太いパイプが、不況時でも途切れることの無く需要を汲み取っていただけることに繋がっていると確信しています。

創業以来、地域密着型で、多くのお客様にご愛顧頂いています。



### ■常にお客様の立場にたって、親身な提案を行っています。



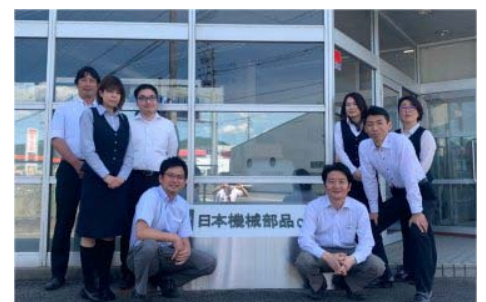
わたしたちの仕事は、豊富なノウハウと問題解決の提案によってお客様の生産効率アップやコストダウンに寄与することです。既存の大事なお客様をフォローして頂きます。

「セールスマン」ではなく、「パートナー」として、お客様の問題解決のお手伝いをしています。売る側都合の「押し売り」をすることはありません。

### ■相談しやすい、頼れるメンバーが揃っています。

少人数だからこそ、風通しが良く社員同士の仲が良いです！一言でいうと「和気あいあい」です。先輩営業の経験や商品知識も豊富で、分からないことも気軽に聞ける雰囲気です。

社長も身近な存在で、何でも直接相談できるため、率直な意見交換が可能です。



## 具体的な仕事内容

工場やプラント向けの『機械工具商』というジャンルの営業職です。



弊社と既にお取引引きをいただいているお客様を定期的に訪問するルート営業が基本です。

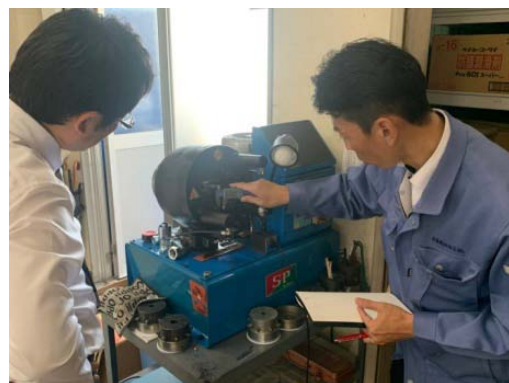
新しい機械や機器を納入するだけでなく、過去に納入した機械類の点検・整備の請負、交換部品や消耗品などの販売も行います。

取引の多いお客様であれば、毎日のように訪問して、何らかのご注文をいただくことも珍しくありません。

**最適な商品やサービスを提案し、問題解決を図るのが当社の「提案営業」。**

あらゆる業種のお客様とお取引をさせて頂いておりますので、取扱い商品はかなり幅広いです。

それぞれのお客様のお困りごとに合わせた多種多様な提案＝コーディネートができるのが難しくも面白いところでもあり、自身の知見を深められるのもこの仕事のポイントです！ 単なる「モノ売り」ではありません。



**付帯工事も積極的に提案、実績も多数あります。**

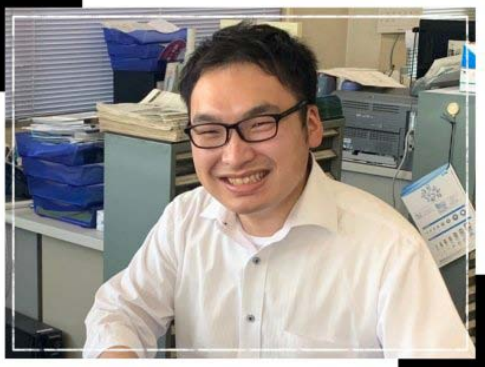


お客様のご要望に応じ、機械設置工事やメンテナンス・修理にも積極的に対応しています。

機械とともに設置工事を一式で受注できる体制は強みです。最適な協力会社を選定し、工事の指示を行います。

弊社では、建設業許可：機械器具設置／管工事業を取得し、協力会社とともに多くの工事实績とそのノウハウを蓄積していっています。

## 若手インタビュー



入社3年目(当時) 野津くん

前職：飲食店(接客業) 営業未経験

**Q1. いまの仕事の内容を教えてください。**

仕事の多くは、すでにお取引頂いているお客様へ定期的に訪問し、機械や資材などの納品、機械類の点検整備や各種工事の請負、またお客様のニーズに合わせた商品や新商品の提案になります。

**【ある日のスケジュール】**

8 : 30 朝礼  
 8 : 40 入荷検品 事務処理  
 9 : 30 ユーザー訪問  
 12 : 00 昼食  
 13 : 00 事務処理  
 14 : 00 ユーザー訪問  
 17 : 00 帰社 事務処理  
 17 : 30 退勤

**Q2. いまの仕事のやりがいを教えてください。**

お客様との信頼関係を築き、最適な商品やサービスを提案することで問題解決を図るのが当社の「提案営業」です。

自分の提案がお客様の力になることが一番の喜びです。

またお客様が困っているときに一番に頼っていただける時や、「君に任せてよかった」とお礼を言って頂けた時にやりがいを感じます。

**Q3. 他のメンバーと連携して働く機会が多いのですか？**

少人数で働いていることもあり、上司への報告や連絡などは密に行えています。メンバーがお互いに、関わったメーカーや仕入先の情報を共有していく事で、お客様により良い情報発信やご提案をする事が出来ています。

**Q4. この仕事をしていて困ったことや、それを乗り越えるために意識したことはありますか？**

前職が飲食店での接客業でしたので、商品知識が全く無い状態での入社でした。

最初は、お客様の求めている事に理解が追いつかず、慣れない日々が続きましたが、『分からない事は勉強する良い機会』と思い、上司にフォローして頂きながら、うまく乗り越えていく事が出来ました。

**Q5. 応募者へのメッセージをお願いします。**

人との繋がりがとても大切な仕事だと思います。

また、日々新しい発見ばかりですので、マンネリ化する事ありません。

人の役に立つ事が好きな人、また地域に密着した営業活動をしているので、地場産業に貢献したい人が向いている仕事だと思います。



## 先輩メッセージ



主任の石川です。

私もこの業界は未経験で入社しました。

入社当初は、学ぶ事が多く大変な毎日でしたが、今ではいろんな事に挑戦させてもらう余裕が出来ています。特に経験は問われないので、『成長意欲』のある方はこの仕事に向いていると思います。

ご興味ある方は、一度会社訪問に来てください。

係長の南久保です。

少人数の会社なので、早い時期から責任ややりがいを感じられる仕事に携わることができます。

色々な事にチャレンジしたい人。人の役に立ちたい人。自分の可能性を試してみたい人。そのような方は是非当社の門をたたいてください。お待ちしております。



課長の谷本です。

当社で働くにあたっては、特に専門知識が無くても心配ありません。

『向上心』 『探求心』 『人間味』のある方であれば、活躍していただけます。

あなたからのお問い合わせをお待ちしております！

社長が求めるものは…

■一番に声がかかる会社になること。

弊社は、「ユーザーから頼りにされ、一番に声を掛けてもらう」ことを重視しています。具体的には下記に留意しながら活動しています。

- ①同業地域ナンバーワン会社を目指す
- ②仕入先から評価される会社になる
- ③メーカーにも認知され、一目置かれる会社になる
- ④働くメンバーを褒めてもらえる会社になる
- ⑤協力会社とのパイプを太くする



社長に就任して丸 14 年。お客様にとっても、社員にとっても、仕入先からも、地域においても、「いい会社」と評価されることが、私の喜びであり、目標です。

■次代を担う「変化を楽しめる人」との出会い。

わたしたちの事業を取り巻く環境は大きく変化しています。産業界では AI や IoT などの技術革新もありますが、直接的には、購買チャンネルが対面販売中心からインターネットへと、ここにきて本格的に移行しています。

そうした中で、生き残っていくためには、常にまわりの環境を見ながら、適応・変化し、成長していくことが肝要です。そうした変化を「楽しみ」、成長することを自ら願う人は、当社に欲しい人材であり、ぜひベクトルを同じくして共に仕事をしたいと考えます。

逆に、自分自身をコーディネート出来ない人はお断りしています。

弊社は特に会社からノルマを課すことはしておりません。個々が自分の置かれた立場や役割を認識し、自らに目標を設定して達成、成長していく形をとっています。

もちろん、初めからその様に出来る訳も無いので、しっかりと成長していけるようにサポートしていきます。

その過程では必ず失敗を経験すると思います。人は失敗を経験して成長していくものです。失敗を恐れずに、常にお客様のご要望に対し、真摯にチャレンジして欲しい。その失敗を糧に、弊社の次代を担う人材に育てて欲しいというのが私の想いです。

## 一緒に働きませんか？

この会社で働いてよかった！と感じる瞬間を一緒に会社創りの中で体験してほしいのです。

こんな感動と出会いませんか！（社員の声）

- お客様の相談に乗り、「さすが日本機械部品さん！」と言われたとき。
- 「担当を変えないでほしい」と言われると、ますますやる気になります。
- 自分が立てたスケジュールが、予定通りにすべてうまくいった瞬間。
- 上司から、大切な仕事を一人で任されたとき。
- 自分が関わったことで、お客様の仕事がうまくいったとき。
- 提案した案件が、お客様の要望と見事にマッチしたとき。
- 何よりも生活が安定し、将来への夢を信じられたとき。

やはり、人と人との関りが重要な仕事なので、「あなたじゃないと困る」と言っていただけのようにになると達成感があります。「多様性をもったビジネス環境の中で、自分の可能性を試して結果を残してみたい」と思う方には、ぜひ入社を検討してほしいです。



## ご興味を持たれた方へ

今年度の商工会議所の企業ガイドブックにも掲載されています。以下をご確認ください。

<http://www.jmpnet.co.jp/download/employment.pdf>

また、応募をご希望される方は、下記弊社 HP の問い合わせフォームより、「採用について」をご選択の上、情報をご送信下さい。  
折り返し、弊社より採用スケジュールについてご案内いたします。

<http://www.jmpnet.co.jp/contact/index.php>

ご質問等ございましたら、同じく問い合わせフォームより、お願い致します。