就職活動応援特集

地道な営業でお客さまに貢献

三機工業
環境システム事業部　営業部
営業課　主任
北　亮佑さん

■縁でつながる

当社（三機工業）には転職で入社し、今年で入社8年目になります。前職時代に当社の社員と一緒になって仕事をしたことが、今の職場への入社につながりました。

当社には、正社員登用を前提とした契約社員として入社し、その数カ月後に行われた登用試験を経て現在に至ります。当初は前職での経験を生かせる設計部署に配属となりましたが、その後営業部門へと配属され、勤務地も福岡に決まりました。

当社の営業は、自治体が抱えている課題を聞きながら、その解決に貢献できる自社製品の活用を提案するのが主な仕事です。これまでお付き合いがなかった自治体に提案に行ったことで実際の案件につながったこともあります。今でも思い出深い現場の一つです。

■足下固め、いつか大規模案件を

福岡時代は、上司と二人で九州全域の営業を担当しました。これまで全く関わりのなかった自治体に営業に行くといった経験を積み始めてすぐにコロナ禍に入ってしまい、これまでのスタイルを変える必要が出るなど当初はなかなか苦労しました。

この4月からは神奈川県内にある当社水処理部門の拠点に転勤となりました。業務そのものは営業職として変わりませんが、福岡時代の経験を生かしながら、より金額の大きい案件に携わってみたいという思いがあります。

ただ、担当エリアも変わり、お客さまとの信頼関係も一から構築しなくてはいけません。焦らず足下を固めていきたいなと思っています。

■〝誰かの役に立つ〟がモチベーション

今では随分慣れたと思いますが、当初は営業職に対してネガティブなイメージを持っており、人見知りな自分の性格も相まって「果たして務まるのだろうか」と不安を抱えていました。実際、転勤直後は駐車場に営業車を止めてから気合を入れて、自分を奮い立たせてお客さまに〝突撃〟する日々でした。「嫌でも、行くしかない」そんな気持ちでした。

それでも続けていると、徐々にお客さまから自分宛ての電話が来るようになります。誰かの役に立てている実感が嬉しかったですし、これが仕事のモチベーションにもなりました。

これから就職活動をされる学生の皆さんにも、仕事をする上でのモチベーションとなる何かを見つけてほしいなと思います。もちろん好きなことがあればそれを大事にしてほしいです。

入社前後で業務内容にギャップを感じることもあるかもしれません。それでもモチベーションとなる何かがあれば、仕事を続けていけるのではないでしょうか。

顧客最優先の営業活動を

ＪＦＥアドバンテック
水環境事業部　九州営業グループ
宮﨑　祥さん

■高いシェアを誇る製品群

当社は、水環境、計測診断、計量、海洋河川の分野で使用される計測機器を取り扱うメーカーです。製品の開発・製造から販売・サポートまでを一貫して行い、業界トップクラスのシェアを誇る製品を数多く揃えています。

私は、主にダムや河川などに設置する水位計等の計測機器の営業担当として、自治体や関連企業を中心に商品の提案等の業務を行っています。福岡市にある九州支店で中途採用され、今年で9年目になります。前職では、医療業界で電子カルテ等の営業を担当していましたが、働き詰めで心身に負担の大きい労働環境を改善しようと転職活動を進めていたところ、ご縁があり当社に入ることになりました。休暇の取得や補助をはじめ、福利厚生が充実していて働きやすい職場環境であることが当社の魅力の一つだと思います。

■課題を的確に把握

入社してから4カ月程度は、上司のサポートを受けながら営業を行っていましたが、当初は専門知識の乏しさから苦労することもありました。お客さまへの対応がうまくいかなかったときには、上司をはじめ、さまざまな部署の方に連絡を取って助けていただきました。困った時にすぐ相談できる環境があることに心強さを感じています。

現在は、水位計だけでなく水質汚濁の程度を測定するUV計（有機汚濁測定装置）や下水処理場の曝気槽などで溶存酸素濃度を測定するDO計（光学式溶存酸素計）の販売に力を入れており、九州支店で初めての販売に携わることができました。新しい商品に関しては、まだ知識が浅い部分もあるので、日々の営業活動を積み重ねていきながら対応力を磨いているところです。

仕事をする上では、お客さまが抱えている課題を聞いていく中で、お客さまが何を必要としているかを的確に把握し、一方的に提案するのではなく、あくまでお客さまが主体となるような営業ができるよう心掛けています。

■充実した社内環境

当社の魅力は、活発なコミュニケーションと風通しの良い職場環境だと思います。業務上で分からないことがあれば、親身になって話を聞いた上で丁寧にアドバイスをしてもらえるため、安心して仕事を進められる環境です。

さらに入社後には、十分な勉強期間が用意されており、教育体制が充実しているので、専門的な知識がなくても問題ありません。就職活動を進めていく上ではさまざまな条件を考慮して企業を選ぶことになるとは思いますが、先ほども述べたように福利厚生がかなり充実しているので、私生活を大切にしつつ安定して長く働きたいという方には適していると思います。

各社の誇る、現場で活躍する社員

未知の分野で一歩ずつ前進

三水コンサルタント
西日本事業本部　西日本事業部
技術第一部
鈴木　康太郎さん

■基本計画や内水HMの作成

大学の部活の先輩に三水コンサルタントに入社した先輩がいたことや、OB訪問で来社したことをきっかけに当社のことを知って入社し、今年で2年目となります。主に西日本の地方公共団体から受託した、下水道基本計画や内水ハザードマップ（HM）の作成といった業務に従事しています。

例えば内水ハザードマップの作成は、解析ソフトを使って地形および管きょをモデル化し、一定条件の降雨を仮定して浸水発生が想定される箇所を把握し、避難所・避難施設等を記載することで出来上がっていきます。

■未経験の苦労と憧れ

私は上下水道コンサルタントとしては珍しい化学系の出身で、大学では酸化還元反応で発生する微弱な光を増幅するという「化学発光」という分野の研究をしていました。上下水道はほとんど未知の世界だったので、当初はかなり戸惑いましたが、先輩や上司の助けを借りながら案件を経験することで、日々知識の習得に努めています。

1年目に初めて内水ハザードマップ作成の案件を担当した際も、私の場合はまず先輩や上司に質問すると自分だけで解釈して仕事を進めるということができなかったため、力不足を感じました。

今年は2件目となる内水ハザードマップ作成を担当しましたが、昨年の経験を踏まえて理解を深めながら作業することができました。

一方、初めて担当した下水道事業の基本計画策定業務では、汚水量の算定式を理解して覚えるところからのスタートという感じで、まだまだ序の口だと思わされます。

先輩社員は知識量が段違いな上に、「これはこうすればよい」というのが経験則的に頭の中で組み上がっているように感じます。先輩に同行して打ち合わせに行った際なども、先輩がお客さまから質問されているのを見ると、自分も先輩のように頼りにされるコンサルタントに成長したいと思います。

■技術士補を目指して

現在は、仕事と並行して技術士補（上下水道部門）の資格取得に向けて勉強をしています。技術士補の上位資格である技術士は、管理技術者（業務の管理および統轄を行う技術者）に必要な資格で、その前段階としてまずは技術士補の資格取得を目指しています。そのために、社内で定期的に開催される筆記試験対策の勉強会に参加し、過去問でわからないところを重点的に教えてもらうなどしながら努力を重ねているところです。

当社は優れた技術を持つ頼れる先輩や上司が多数いますので、私のように上下水道分野が初めてという技術者でも伸びていける環境はあると思います。新しいことを学びたいという人にはぜひおすすめしたいです。

経営理念　社会・環境に貢献し、働きがいのある魅力あふれる企業を持続する
テイシー
TEC Group
株式会社 東京設計事務所
千代田区霞が関3-7-1
代表取締役会長　亀田　宏
代表取締役社長　狩谷　薫
株式会社 TECインターナショナル
千代田区霞が関3-7-1
代表取締役社長　狩谷　薫

水と環境の創生コンサルタント
NSS 日本水工設計
ずっともっと水とともに。
1day仕事体験 予約受付中!
←エントリーはこちら
（公社）全国上下水道コンサルタント協会会員
日本水工設計株式会社
代表取締役社長　細洞　克己
本社：〒104-0054 東京都中央区勝どき3-12-1
TEL.03-3534-5511　FAX.03-3534-5534
https://www.n-suiko.co.jp