

営業職

勤務地

東京(本社)、北海道苫小牧市、
千葉県市原市、三重県四日市市、兵庫県神戸市

業務内容

工事案件の受注獲得
お客様との打ち合わせ・見積作成・
価格交渉・その他調整業務



ある1日の流れ

- 8:45 出社
- 9:00 メールのチェック
- 9:10 朝礼
行動予定の報告、他連絡事項伝達
- 9:30 工事案件の工法検討会
- 11:00 積算業務
- 12:00 昼休み
- 13:00 客先訪問、打合せ
- 16:00 帰社、社内報告
- 16:30 翌日の現場調査資料準備
- 16:40 メールのチェック
- 18:00 退社

Q1. どんな仕事？

主に既存顧客やグループ会社から洗浄工事の案件を頂いたら、すぐに客先との打ち合わせや、現場調査に伺います。
工事に必要な情報を収集してきたのちに、社内プロジェクトエンジニア (PE) と打ち合わせを行い、工法の検討を行います。
方針が固まったら工事費用を積算して、見積書の作成、回答、価格交渉の流れとなります。
案件受注後は現場運営スタッフの補佐、変更・追加事案が生じた際の価格交渉も担当します。
また、新規の顧客に対してのPR 活動も重要な業務のひとつです。グループ会社との同行営業も行いながらシェア拡大に努めています。

Q2. どんな職場？

知恵と工夫とチームワークがモットーです。一人の力はわずかでも、部署間の垣根なく力を合わせて取り組むことで
大きなプロジェクトも完遂出来ています。

応募される皆様へ

経験は不問。環境と時間が解決してくれるので安心して入社ください。全くの別業種から転職した未経験者も、わからないことは聞けば上司・先輩が色々教えてくれる環境下で日々成長・活躍しています。
本社だけでなく、現場や機材センターへ足しげく通うことでおのずと知識も身につけてきます。
現場運営は専門のスタッフが担いますが、営業も是非現場を体験してください。現場を通じて得るものは非常に大きく、その経験が必ず自身の財産になります。昨今は従来のやり方だけにとらわれず、マンネリを打破して、より良い変化を求めています。また、資格取得制度が充実していますので、様々な資格にチャレンジしてみてください。自身のスキルアップを会社が後押ししてくれていますよ。