

ニーズに応える製品・工法



大成機工
東京支店営業主任

武田 直久さん

お客さまのニーズにあつた製品を提供できるので非常にやりがいを感じています。

■社員が作る職場環境
会社の雰囲気としては風通しのよい職場だと思います。例えば、東京支店では係長以下で月に1度悩み相談などをするミーティングを設けているのですが、ここで若手社員の課題・認識や熱い思いをまとめ、管理職に提案する取組みを行っております。管理職・若手の双方の意見が職場環境に反映されるため、とても良い取組みだと思えます。またコロナ禍を受け、時差出勤や、テレワークのしやすいクラウド整備なども進み、日々社員の働きやすさを考慮している企業だと感じています。

問い合わせの件数が増え、お聞きする中で、お問い合わせいただいた製品よりも、よりニーズに合った製品が当社にはあり、その中から採用いただいたことがあります。多種多様な製品・工法がある当社だからこそ、営業として

かれがちですが、実際はこつたお悩み一つひとつに対し、当社の開発や製造、施工部門と連携し、現場状況に応じた製品・工法を用いて、管路更新や既設管の長寿命化のご提案をさせていただくのが私の仕事です。

■さまざまな角度からの提案

水道管は大半が地下に埋設されており、普段見る機会はほとんどありませんが、老朽化が進み更新が必要とされる管路が多くあります。輻輳管があり施工スペースが限定されたり、交通量が多く工事時間が制限されたり、どうしても通水を止めることができないなど水道事業者の方々も更新に苦労される現場が多いのが現状です。

営業という「製品を売り込む」イメージを抱

私は大学で社会学を学び、社会からなくならないもの、長く勤められる会社を重視してインフラ業界を中心に就職活動をしました。企業研究を通じて、技術力に魅力を感じ入社を決めたのですが、いざ営業職としてお客さまとお話しするたび、業界内で頼られている会社だと強く実感しています。

とある製品のお問い合わせをいただいた際、訪

