

Staff voice

01



2004年入社。金沢東（現：金沢学院）高等学校卒業。2006年より営業を担当。粘り強さときめ細やかな対応が持ち味で、若手社員からの信頼も厚い。

金沢営業所 営業課長代理

高田 健介 Kensuke Takada

「また頼む」のひと言のために力を尽くす

営業担当として心がけているのは、足場を組むとび職人に直接聞いたり、できるだけ多くの現場を見学したりして常に学ぶ意識を持つこと。同業他社が多く、価格競争も激しいこの業界で、また取引したいと思ってもらうためには、急な変更など予期せぬ事態への迅速な対応やコスト削減、安全性向上といったお客様にとってプラスになる提案を行うことが大切です。そのためにも、知識や経験を増やし、知恵を絞り、どんな場面でも頼りになる存在になろうと思っています。

TIME SCHEDULE

8:15	+	出社 メールチェック、1日のスケジュール確認や調整 見積作成依頼
10:00	+	取引先や現場などへ 外出し営業活動 午前中は2件訪問
12:00	+	昼食
13:00	+	午後は3件訪問
17:00	+	帰社 見積のチェック、提出
18:30	+	退社



Staff voice

02



2015年入社。松任高等学校卒業。2年間の工場勤務の後、2017年から営業担当となり、若い頃からサッカーで鍛えた精神力を強みに奮闘中。

営業主任

谷 凌也 Ryoya Tani

与えられたチャンスを生かし飛躍したい

営業への異動を聞いた時、これも出世の一つだという喜びと、自分にできるかという不安を同時に感じていました。初めは専門用語や商談の進め方など分からないことだらけでしたが、工事現場の監督さんや職人さん、北国リースの先輩の知恵や指導により、スキルを身に付け、足場材や建設業界全体への理解が深まり、業務の中で自身の成長が感じられました。一つの構造物を造るのは、とても大変な仕事ですが、施工が完了した時には、この構造物の完成に自分も一役を担ったという達成感を感じることができ、とても誇らしいです。

TIME SCHEDULE

7:50	+	出社 1日のスケジュール確認 社内ミーティング
10:00	+	取引先や現場へ 午前中は2件訪問
12:00	+	昼食
13:00	+	午後は3件訪問
17:00	+	見積作成のための 図面チェックなど 明日のスケジュール確認
18:30	+	退社

