

顧客の課題を最前線で解決

国内営業部

Sales and Marketing



ミッション

世界のモノづくりを営業力で支える

100年に一度の変革期にある自動車業界を中心に、進化を続けるモノづくりの現場。

進和の営業は、日々変化するニーズを敏感にキャッチし、顧客の課題をお客様と共に解決します。

進和だから出来る「営業」とは

進和の営業のミッションは、モノづくりに不可欠な設備や生産システムを創り上げ、工場の省人化や自動化による生産の効率化を実現すること。業界をリードする約3,000社の大手クライアントと取引があり、お客様の要望も多岐に渡ります。お客様のモノづくりに関する様々な要望に応える為、自社の技術部門や約4,000社の協力メーカーと連携して開発を行い、進和ならではの生産設備をプロデュースする業務です。

中部、東日本、西日本、3つのエリアをカバーし、 多彩な技術や商品をお客様のニーズに合わせて提案

北海道から九州まで国内に10の営業拠点を設け、お客様のモノづくりをサポートしています。営業部門は拠点を超えて連携を取りながら、モノづくりに必要なハードウェアからソフトウェア、物流からメンテナンスまで、お客様のニーズに柔軟に対応します。

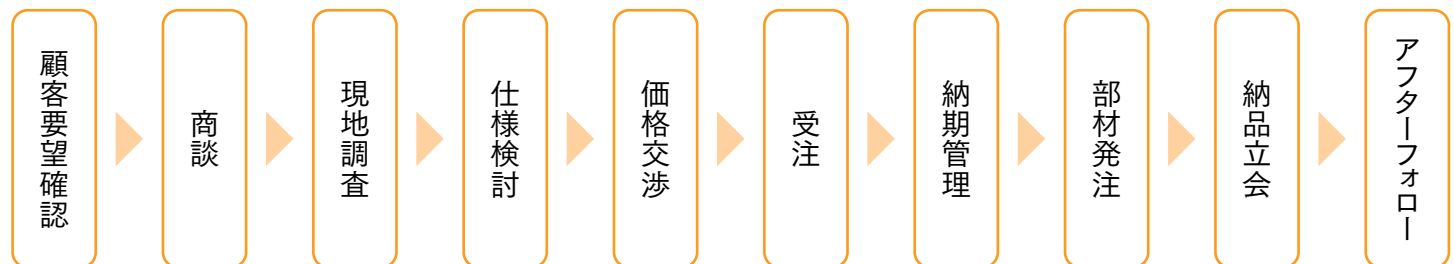
各営業所が連携をとり、技術や情報を横展開 国内ネットワークの総合力が進和の強み

自動車関連産業を中心に電機、精密機器、通信機器などの幅広い産業界の要望に応えるべく、現地企業では実現が難しい技術的課題を進和が商社として他エリアから見つけ出し解決に導きます。



営業業務の流れ

お客様の自動化ニーズに対し、FA機器・生産設備の提案営業を行います。
設備単体から生産設備導入等の大規模な設備提案に至るプロジェクトを最初から最後まで一貫して担当します。



仕事内容

顧客ニーズを 最前線で捉え 解決策をプロデュース

最先端の顧客要望を実現する為に、様々なメーカーから最適な協力先を選定し、進和にしかできない設備プランをお客様毎に提案しています。

主な営業業務

自動車業界、電機業界を主とするお客様への訪問提案をしています。
現場密着の営業活動に重点を置き、お客様と協力メーカーとの間を取りまとめたり、受注した案件の仕入価格の折衝及び納期管理なども行ないます。

ミッション実現のための組織構成

ユーザー単位で組織構成を割っていますが、案件によっては課や部をまたぐような場合もあります。基本的には、1人の営業に1人事務がついており、サポートを行います。現場にいたることも多く、技術部門と連携してお客様の望むものを提供できるようにしています。

キャリアパス

まずは営業メンバーとしてクライアントと向き合いながら経験を積みます。将来的には、マネジメント職として、メンバーの育成やマーケット拡大に向けた戦略立案等、影響力の大きな仕事を担っていただきます。

SHINWA VOICE

先輩の声 ～進和の営業のやりがい～

新しい技術を世の中に送り出す責任とやりがいを日々感じる仕事です。

新技術の研究開発をパートナーとして実現

お客様の新しい接合技術を検討している部署と日々向き合っています。試作や実験領域における装置の導入に向け、要求仕様を実現できる協力メーカーのリサーチを行い、企業が目指す新技術の実現に向け日々奔走しています。

顧客と共に、未来を先取る

我々の仕事の多くは、まだ市場に出ていない技術をカタチにする仕事です。技術のトレンドは日々変わりますし、ニーズが曖昧なことも多くあります。その様な状況で、将来を捉え顧客のニーズを具現化していくやりがいの大きな仕事です。



お客様や協力会社様から感謝の言葉を いただいた時に大きなやりがいを感じる

常に最先端の技術や知識を身に着け、真のニーズを掴む

お客様も日進月歩、顧客ニーズも日々変化し、これまでのセオリーも変化しています。そんな環境で真のニーズをキャッチし、お客様と新しい正解を共創していくためには、自分たちが売るものをしっかりと理解し、常に新しい引き出しを増やし続けていくことを心がけています。

お客様目線を常に持ち、パートナーとして真摯に取り組む

求められるレベルも高くニーズも変化していく中、お客様に選ばれるために他の商社にない強みとして仕入れたものをただ売るだけではなく社内技術部門と仕入先様とうまく連携してお客様の望むものを提供できるようにしています。誠実かつ真摯に取り組むことでお客様との信頼関係を築き、プロジェクトをやり遂げた時に得られるやりがいは別格です。

