

 **ルート営業スタッフ** 法人向け



ルート営業部  
湘南支店  
2013年入社  
**矢崎 翔馬**

**地元企業としての強みを生かし、  
自分自身を売り込む営業スタイル**

**物流センターでの学びが、今の自分をつくっています**

就職活動では、自分の頑張りが成果に表れる営業の仕事に魅力を感じ、営業職を志望しました。美装の会社説明会に行った時、学生の質問に親身に答えてくれる姿勢に他社との違いを感じました。また、住宅資材商社である美装は、扱う金額も大きく、自分が売った窓や建材が家という形になります。人生の一番大きな買い物に関われることにやりがいを感じられると思い、入社を決意しました。

入社後は物流センターに配属され、業務スタッフの仕事を通して、建築業界について学びました。入りたての頃は、50kg近いサッシを運ぶのにも一苦労。その後、徐々に筋肉も付き慣れてきて、建築現場の大工さんが働きやすいよう工夫したり、効率的に仕事を進められるようになり



ました。その経験が営業スタッフになった今でも自分のベースになっています。現在は、新規顧客獲得と先輩から引き継いだ既存顧客の両方を担当しています。同業他社のライバルは多いですが、美装は県内でも知名度が高く、お客さまにも信頼されているので、営業しやすい環境です。会社だけでなく自分の名前も覚えてもらえるよう、毎日お客さまの元に足を運び、関係の構築に努めています。専門知識が必要なことも多いですが、メーカー主催の研修で勉強したり、分からないことは先輩に質問しながら、徐々に案件受注ができるようになってきました。営業の仕事はマニュアル型ではなく、自分の営業スタイルで働けるところも魅力の一つです。私は地元が藤沢なので、茅ヶ崎や湘南のお客さまとローカルトークで盛り上がる事が多く、地元企業に就職した強みを生かした営業ができていると感じます。しかし、先輩の仕事に同行すると、まだまだ学ぶことが多いと感じるので、早く先輩たちのように豊富な知識を蓄え、今後は課を引っ張っていけるような存在になりたいです。

 **営業事務スタッフ**

**営業との固い信頼関係で、お客様の要望に応えます**

営業事務は、建材の「見積もり」や、納めた建材の売上を計上する「納品あけ」、案件終了後の「請求書作成」が主な仕事です。この仕事の醍醐味は、紙からスタートした案件が、形になる過程を見られること。自分が見積もりをとった案件が、本当に建ったときはいつも感動します。私は外壁材の見積もり作成を担当しているのですが、図面だけでは拾いきれないニーズに対応するため、

営業スタッフとのコミュニケーションは欠かせません。横浜支店は年齢層も若く、チームワークは抜群。実際に現場を見ている営業スタッフが分かりやすく説明してくれたり、逆に気が付かない部分を事務スタッフがフォローしたりと、固い信頼関係があります。また、残業も少なく、ほぼ毎日19時頃には帰宅できるため、家事との両立がしやすい環境だと感じています。



営業事務  
横浜支店  
2007年入社  
**岩井 瑞紀**

 **ユーザー営業スタッフ** 個人向け



**地域に溶け込んだ働き方で、  
お客さまの生活に寄り添う**

ユーザー営業部  
パートナー鷹取店  
2013年入社  
**中川 良太**

**家族のような温度感で、お客さまのニーズに応える仕事です**

ユーザー営業部では、お客さまの住まいのリフォームを主に担当しています。ルート営業部や特販営業部は工務店やハウスメーカーがお客さまですが、私たちのお客さまは一般家庭が対象です。看板や店舗を見て、美装を知った方や、家を建てる際に美装の仕事ぶりを気に入ってくださり、リフォームを依頼して下さる方が多いですね。私自身じっくりと仕事をしたいタイプなので、業界のスピード感から一歩離れて、お客さまと世間話を交えながら関係性をつくっていく、生活に寄り添った仕事ができるユーザー営業部は性に合っていると思っています。横須賀エリアは築40年近い物件が密集しており、キッチンやバス、トイレといった水回りの修理や、外壁塗装など老朽化した場所を直す仕事が多いです。1件1件の案件を丁寧に対応し、信頼関係を築くことで、お客さまから他のお客さまを紹介いただくこともあります。仕事で心がけているのは、自分の家族に接するような温度感でお客さまと話をすること。丁寧さを追求して固くなるよりも、地域に溶け込んだ営業ス

イルの方がこの仕事には合っていると感じます。あるとき、「戸車サッシの動きが悪いので見てほしい」と、お客さまから連絡がありました。職人さんに頼む手段もありましたが、現場研修で手掛けた経験があったので、私が交換から修理まですべてその日に対応したところ、その仕事のスピードに感激して下さったようで、何かあれば必ずご連絡いただける関係になりました。仕事の依頼だけでなく、「旅行のお土産があるからおいでよ」と呼んで下さるので、私を家族のように思ってくれているのかもしれない。ユーザー営業部はまだ小規模の部門です。しかし、見方を変えれば伸びしろだらけということ。これまでの古いやり方を変え、部門間の連携を強みに、もっと自由な発想をして、ビジネスチャンスを増やしていきたいと考えています。



**リフォーム事業にも力を入れています**

住宅資材商社として長年にわたって培ってきた販売経験、建材の組立、設計、施工技術などを活かし、一般家庭を対象としたリフォーム事業を、今後の事業の柱として据えています。地域密着型の企業として、自然と共生した安心・安全なライフスタイルをご提案し、リフォーム事業を通して地域に貢献していきたいと考えています。

