

Q.営業職の場合、どのくらい技術的な知識を要求されるのですか？

営業職は多くが文系出身者ですから、入社時点で技術的な知識を持った者はいません。新入社員研修をはじめ営業で行う勉強会やOJTによって徐々に製品知識を身につけていきますので、一切心配はいりません。

Q.営業の仕事内容について教えてください。

国内営業部門には、いわゆる「営業」と呼ばれる業務のほかに、管理・広報・企画など様々なセクションがあり、仕事内容も異なります。部門全体で国内のお客様に対する製品のPR・販売・アフター管理など幅広い対応を行っていますが、お客様が感動するサービスを提供するためには、どの業務においても、相手の立場に立って物事を考えること、また提案型の営業活動などが欠かせません。

Q.海外進出にかなり力を入れているようですが、今後海外勤務の機会も増えていくのでしょうか？

現在欧米4カ国(米、仏、蘭、英)中国、オーストラリアなどに技術・営業・管理を含めた約20名の海外勤務者がいます。KOMORIの製品輸出国は世界中におよび、今後KOMORIがさらに国際戦略を強化するにつれて、海外勤務者も増える傾向にあります。その他海外出張は、営業担当者はもちろん若手の技術者も頻繁に出かけています。

Q.海外での事業展開と営業活動について教えてください。

1949年、KOMORIは戦後初めて枚葉印刷機械を輸出し、1980年頃から急速に世界市場へと参入していきました。現在では輸出が売上の約7割を占めるに至り、その品質は世界中から注目を集めています。近年では欧米やアジアの主要国を中心に事業所を設立、海外ユーザーに密着した技術・営業サポートを行っています。また、現地法人のない国々では地域の事情に精通した代理店を通じた販売活動も行っています。海外営業担当者は、現地法人や代理店との調整役であるとともに、各国をまわり直接お客様と話し合い、ニーズに応じた製品をアピールする力が求められます。