

Interview Report



世界の市場が私のフィールド、
現地の商談に海外営業の醍醐味を知り、
自分の未来をはっきりと
見定めることができました。

海外営業部門 岡 啓太郎

今、担当されているお仕事は？

オランダの現地法人を担当しています。オランダはイギリス、フランス、イタリアにある欧州の現地法人を統括する役割を担っています。大きくはオランダ市場および北欧、東欧、また中近東の代理店を通して販売している市場に対して、日本から営業面、技術面でサポートを行うのが私の役割になります。

毎日のお仕事の様子を教えてください。

朝出社すると、たくさんのメールが届いています。いずれも現在商談中の印刷機械に関する技術的な質問や、販売価格などに関する問い合わせです。

自分の裁量で答えられる質問であればその場で回答しますが、こと技術的に込み入った話の場合にはそういうわけにもいきません。必要があれば自社のプラントに行って技術担当者に話を聞くこともあります。またメールで解決しない時には夕方5時過ぎ、オランダの事務所が始業し始める頃を見計らって電話をしています。こういったメールや電話のやりとりは英語が中心です。

英語はもともと得意だったのですか？

実はこの間まで2ヵ月間オランダへ研修に行っており、少しは自信ができました。少なくとも現地では、普段電話で話している相手の顔を見て会話ができるので、負担が少なくて済みました。

しかし日常会話とはまた別の問題もあります。例えば印刷機械には次々と新しい技術が生まれます。それを翻訳しようとしても、該当する言葉がまだありません。無理に英語にしようとしても相手には全く伝わらないこともあり、コミュニケーションの面ではまだまだこれからだと考えています。

研修ではどんなことを？

実際に行った先は、KIN（コモリ・インターナショナル・ネザーランド）というオランダの販売会社です。こちらで現地代理店やお客様とのやりとりを実際に体験しました。

いわば普段の日本での役割とは全く逆の立場にある仕事です。またお客様の工場を実際に訪問し、KOMORIの印刷機械が動いているのを見た時は感動しました。

今後の目標を教えてください。

上司からの提案を受け、この研修の最後にドイツで開かれていた展示会に足を運びました。その会場ではドイツ代理店の担当する商談に直接立ち会う機会があり、海外営業という仕事のダイナミックな部分を実感できました。

海外市場を見ると、東欧や中近東の国々にはまだまだ未開拓の市場があります。やるべきことがたくさんあるという印象です。いずれは現地法人に飛び出して、その市場開拓に挑戦したいと考えています。