



会社に入社して、 一番やりがいを感じたことは？

先輩インタビュー

お客様との信頼関係が、何よりの要。 営業実績にも繋がっていると実感します

入社後に営業の基本を学んだ後は、各自営業スケジュールを自由に設計して行動できるので、可能な限り毎日お客様の元へ。「あなたでなければダメだ」と思っていたら、親身になった提案営業を心掛けています。毎日通っているうちに、一緒にスノーボードに出かけたり、漫画の貸し借りをしたりするほど親しくなることも。そうした信頼関係が営業の成果としても目に見えてくるので、やりがいを感じます。それまであまりお取引のなかった企業から、自分の提案を基に多くの発注をいただいた時は、とても嬉しかったですね。



営業スタイルはオリジナルです！



profile
【名前】小池 輝 【在籍年数】2年6ヵ月
【配属】営業部

会社情報

- 設立 1955年6月
- 代表 植松誠一郎
- 資本金 10億1,755万円
- 従業員数 100人(男71人/女29人)

〒984-8680
仙台市若林区卸町3-7-5
TEL/022-232-5171
FAX/022-232-5175
http://uematsushokai.jp

求人情報

- 初任給 200,000円(大卒)
- 福利厚生 社会保険完備、財形貯蓄制度、持株会制度、帰省手当制度、育児・介護休暇、産前・産後休暇、永年勤続賞、退職金制度ほか
- 休日休暇 土日祝日完全週休2日制、年末年始・夏季休暇、年間休日約125日
- 職種 ルート営業(提案営業)
- インターンシップ受け入れ/あり ■大学生アルバイト受け入れ/なし
- 採用担当者連絡先/TEL 022-232-5180(管理部総務課 我妻)
✉ uematsu_recruit@uem-net.co.jp

CORPORATE RESEARCH

- 会社案内請求
- 自社説明会
- 会社見学

採用ページはコチラから



マイナビ リクナビ

- 採用までの流れ
- ①書類選考
- ②一次面接・適性検査
- ③二次面接・適性検査



file09

うえまつしょうかい 株式会社植松商会

機械器具卸売業

「ねっぱさー」の精神で、 世界に誇る高品質なモノづくりを支える

お客様にとつての「かかりつけ医」に
今年で創業70周年を迎える植松商会は、機械工具の仕入れ・販売を行う専門商社だ。製造業には欠かせない工作機械を中心に、ネジ一本から特注の大型装置まで、約1500社の仕入れ先よりあらゆるものを調達し、自動車や電子部品製造などの生産活動をサポートしている。

各営業拠点で働く社員は、本社での新入社員研修後は、配属先でのOJTによって商品情報や業務について学習。その後、担当を引き継ぎ、2年目からは売上目標を掲げて営業活動を行なっていく。経験が浅く、商品知識が十分でない場合も、社内の技術部や営業推進部のバックアップ体制により、営業スタッフとして成長を遂げていく。「入社前は営業職に対して堅いイメージを持っていましたが、植松商会では、アットホームな環境で自由に挑戦できるのが魅力です」と話す入社3年目の営業部・小池輝さんも、社内のサポート体制のもとで自立心を育み、現在は、福島県の相馬・原町地区の21社

を担当するまでになった。「話し上手よりも、聞き上手の方が営業に向いている」と語るのは、代表取締役社長の植松誠一郎氏。相手の話を引き出して、何が悩みか、何を必要としているのかを具体化し、最適な商品提案や情報提供で解決へと導く。そんな、お客様にとつての「かかりつけ医」のような存在であることが、植松商会のモットーだ。

誰にとつても健康的な企業づくりを展開

人間の健康の定義と同じように「精神的・肉体的・社会的にも健康な企業でありたい」と語る植松社長は、残業が当たり前だったという社内の労働時間や賃金、男女格差などについても、積極的に改善に取り組み実行してきた。「我々の仕事は、社員のやりがいがある、社会の役に立ち、お客様に喜んでもらう、『3Y』だと思っています」と植松社長。「だから誇りをもって仕事をしよう」と常に社員を鼓舞し、業界のトップランナーとして成長し続けていく意気込みだ。