

PROFILE



(R.Wさん)

部署

営業本部

所属チーム

なし(営業はチーム制)

入社時期

2014年2月

専攻

国際経済学部
・・・学科

8:00 起床

マウスピース外してそれを洗い、洗顔もします。

8:00 朝食・家事

朝一は、体の代謝促進のため、アイスコーヒー飲みます(本当はコーヒーが嫌い)。朝食は基本バナナとか、果物がメインです。

9:00 通勤

家から会社までは5駅なので、いつもゆっくり動いています。

9:30 業務開始

営業なので、お客さんとのやりとり以外に、プロジェクトメンバー(社内エンジニア)にも声をかけて、状況を確認します(大事！)。

13:00 ランチ

19:00 退勤

フレックス制なので、時期によって17時退勤や23時退勤もあります。

20:30 筋トレ

筋トレは五分制にしているので、基本は週4か5回行っています(五分制：胸、足、背中、腕、肩)

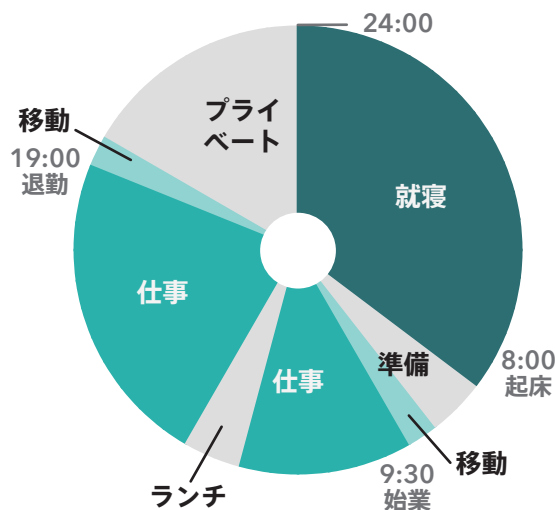
22:00 夕食

筋トレの日は、プロテインだけ飲みます。そうじゃない日はちょっと食べます。

24:00 就寝

テレビか携帯でスポーツ /e スポーツ観戦をすることが多く、試合がない日はランダムでドラマかアニメを観ています。楽しく時間を消費しています。

\\ わたし的一天 //



COMMENT

01



仕事で気をつけていること

営業ですが、技術の話が分からないと新規提案のチャンスも見えないし、後工程のフォローもできないので、仕事をしながら技術を覚えています。

02



仕事のやりがい、面白さ

仕事は仕事なので、やりがいや面白さを持つより、「稼ぐ意識」と「責任感」が大事だと思います。その中で自分のイメージ通りで提案を進められると爽やかな気持ちになります。

03



5年後の自分

業務が営業寄りか、コンサル寄りか、技術寄りか…どのようになっているか分からないですが、5年後は大人しくなりながら中二病のままで生きたいです。

04



これから入社する人へ

ちゃんと自分の意見を持っておかないと、自分も周りの人も困ります。反対に、ちゃんと自分の意見を持てば、すぐに成長できると思います。

What do you do?

R.Wさんが所属する
「営業本部」って？

営業本部は、インサイドセールス、技術サポート系、提案系、法人営業など、営業活動するために様々なグループに分かれています。私はその中で法人営業の業務を担当しています。法人営業として、既存顧客の維持・拡大や、新規顧客へのアプローチを担当しています。営業の役割としては、顧客のニーズや温度感を的確に把握し、スピーディーに対応することで信頼関係を築き、ビジネスの可能性を最大化することが求められます。インサイドセールスや技術サポートと連携しながら、最終的に数字を作るのが使命です。また、当社の営業本部は中間層がないため、本部長へ直接レポートする環境で、営業スタイルは個々の裁量に委ねられる部分が大きいです。そのため、結果に対する責任は重いですが、自分の強みを活かしたアプローチが可能です。