

営業部 中部西日本営業グループ（関西事業所）

<身につくスキルと仕事のやりがい>

中部西日本営業グループは、地域に根ざしながら顧客と直接向き合う仕事を担っています。製品の提案や販促活動、納品・納期調整、見積対応などを通じて、営業としての総合的なスキルを身につけることができます。また、社内外との連携作業も多く、人脈形成や交渉力を磨く機会も豊富です。

フロウエルの営業スタイルは「コンサルティングセールス」です。顧客の製品や工場内配管における課題や改善点を丁寧にヒアリングし、フロウエル製品を活用した最適な解決策を提案します。

お客様との信頼関係を築き、その結果として自社製品が選ばれ続けることに大きなやりがいを感じられます。営業活動の成果が数字として表れるため、目に見える形で会社に貢献できる達成感があります。

<業務内容>

- ・顧客への訪問、電話、WEB 会議、メールなどによる商談・コンサルティング
- ・展示会への参加や販売促進活動
- ・販売代理店および仕入れ先との連携業務
- ・顧客要望に基づく納期・価格調整

<こんな人に来てほしい>

- ・積極的に人と関わり、挑戦する姿勢を持っている方
- ・コミュニケーションを大切にし、円滑に人と関われる方
- ・地域に密着した仕事をしたい方
- ・フットワークが軽く、主体的に行動できる方
- ・提案力・プレゼン力を高めたい方
- ・数字として表れる成果にやりがいを感じたい方