



営業企画部 東京営業所
■ 橋本 将太さん



入社の動機

出身が兵庫県の姫路市なので、できるだけ市内の企業に入社し、地域貢献ができればと考えておりました。子どもの頃、墓参りの帰りにキンキサインの自動販売機でサイダーを買ってもらっていた思い出がありますが、まさかその会社に入るとは思ってもみなかったです。

入社して最初に印象に残っていること

入社当初は製造課で勤務しており、そこで集中して精をだしている先輩方が格好良かったのが印象に残っています。休憩中は和気あいあいとしていたのに、仕事になると本当に真剣に取り組まれている姿を見て、プロ意識を感じました。

現在の仕事内容

徳島の生産業務担当から営業企画部・東京営業所に異動して数か月ですが、ブランドオーナー様のご要望に対して、最大限の形で応える営業の仕事をしております。そのためには各工場の協力が不可欠なので、私はブランド様と工場間の橋渡し役をしております。また、ブランド様を含む各取引先様と商談を交えて、市場の動向を調査し社内に情報を共有しております。他社の後手に回らないように努めております。

趣味、休日の過ごし方

自宅の前にジムがあるので、そのプールに通っています。負けず嫌いなので、自分より速い人がいれば負けじと食らいつきます。休日は友人と飲みに行くか、映画を観ています。現在東京のお店を開拓中です。また、最近ダイエットのために振動マシンを購入しました。太ももと腹回りの脂肪が揺れて、ぽかぽか温まってきます。おすすめです。



営業先で言われて嬉しかったエピソード

先日、伊藤園様のご依頼で一般のお客様を千葉工場にお招きし、工場見学を実施しました。私も、打ち合わせや当日の準備で参加しておりましたが、伊藤園様と千葉工場の皆様のおかげで、なんとか大成功を収めることができました。見学に来られたお客様も涙を流して喜んでおられ、伊藤園様からも感謝のお言葉をいただいたので、非常に嬉しかったです。

会社の魅力

風通しがいい社風だと思います。社内の人間関係も良く、上司ともコミュニケーションが取りやすいため、仕事がスムーズにできます。また、経営層も現場の意見を最大限に汲み取ろうとしているので、自身が会社にとって必要な人材であると自覚ができ、モチベーションに繋がっています。

