

自動化設備事業の営業として、得意先顧客の創出、事業拡大の継続

1 抽出された経営課題

自動化設備事業における顧客満足度向上による得意先顧客の創出、継続事業拡大



当社は50年以上にわたり自動化設備事業を展開しています。基本はおお客様の意向に合わせて最善の設備提案を行い、その設備を受注、一品一品カスタマイズ設計製作するスキームです。これまで様々な自動化設備を様々な業界に納入、様々な設備の技術ノウハウを蓄積し、それを他業界に生かすことを強みに幅広い事業展開を進めてきました。それゆえに戦力が分散し得意先の継続的創出ができない、安定的な事業拡大に至らないという課題に直面していました。

2 プロ人材に与えられたミッション

自動化設備事業における固定顧客の確保と継続的な新規得意先顧客の獲得



固定顧客獲得のためには、まず上流の営業力強化が最優先と考えました。ところが特注設備の営業のスキルは通常とは異なり営業力+幅広い設備知識という2つのスキルが求められます。この条件を満たす人材の採用を長きにわたり検討し、やっと今回の採用に至りました。まず当社の様々な業界に納入した様々な設備とその設備技術概要の把握、営業戦略立案にも協力してもらい、現在はマネージャーとしてチームを率いて自らが率先して動き、新規顧客開拓に尽力しています。

3 プロ人材がもたらした効果

戦略的新規顧客発掘に注力、新規コネクションの拡大に貢献



従来の顧客のサポートによる顧客満足度向上、新規顧客に関しては窓口責任者として次期新規ユーザー候補を絞り込み、数社にプレゼン会など実施、当社の展示会出店にも営業主軸として積極的に集客対応に取り組むなど、新規設備案件発掘に努めています。また持ち前のコミュニケーション力を生かし技術と連携、日々新規案件受注に向け業務推進中です。今後はこれらの商談をまとめて、新規実績を作り、BtoBの人脈コネクションを広げて、新規得意先獲得できるものと確信しています。

写真は今年出展した展示会の写真です。展示会出展の際にはお客様にブース来て頂くために、ブースのデザインを手掛け、集客を増やしました。その結果、引合件数も3ヶ月連続前年同月比で2倍になりました。



アラインテック株式会社

各種生産設備の設計・開発・製造およびプラントメンテナンス

所在地 山口県岩国市

創業年 1950 年

従業員数 175 名

プロ人材【入社時のプロフィール】



きむら きよひこ

木村 公彦 氏

役職名: 営業統括部 課長

年齢: 40 歳代

還流ルート: Iターン

家族構成: 妻、息子

出身地: 東京都

業務遂行手段:

事務所での業務

主な経歴:

大手産業機器製造メーカーで機械サービスエンジニアを経験した後、外資系企業で営業兼エンジニア職に従事。

コンサル系エージェントからの紹介で転職。山口県には縁もゆかりもなかったものの、会社の業界成長性と子育てに良い環境を感じ、家族と共に移動しました。仕事では、自動化設備の営業を行う中で、機械・電気知識と営業スキルの両方を必要としており、今まで培ったスキルを活かしています。各業界の製造や生産現場と一緒に仕事をすることで、日本のモノづくりの最先端に毎日触れることができ、日々新しい刺激を感じられています。

企業からの声



機械事業部門長

かわもと ひろし

川本 裕司 氏

当社では自動化設備事業拡大のためにいくつかの課題を抱えており、その中でも特に営業力の強化が急務と考え人材採用を検討していました。そうした中でエージェントの紹介により当社が求める人材を採用することができました。木村氏は営業力はもちろんのこと設備の知識も有しており当社の設備技術の把握も早く、コミュニケーション力なども持ち合わせた人材ですので、今後どんどん知識と人脈を増やし営業部門、ゆくゆくは会社を担う存在となることを期待しています。