

2014年入社  
東京店 営業  
菅谷 一希(主事)



午前

**朝礼** 今日一日の動きと共通意識確認  
声を出して元気な顔を合わせる場  
ともなります。

- ◆ パソコンメールチェックとお客様からの FAX 確認
- ◆ お客様へお届けする商品の積込  
品番、数量確認も行います。
- ◆ お客様へご注文頂いた商品の納品  
お礼と次の注文のお願いをします。

**ランチ休憩** 午後の活力を養います。

安くてうまい店を探すのも楽しみのひとつです。

午後

■ 営業活動

- 午前の営業活動と同様で、お取引のあるお客様へのルート訪問
- 時には、お取引のないお客様へ訪問して、当社を PR

■ 帰社

- 注文内容の確認と営業日報の報告
- 各営業との情報交換と明日の動きの段取り



「電話連絡が遅れてお客様に注意されたことがあります。細かいことでも、連絡がなければそこでとまってしまうので、しっかりと対応をしなければいけないことを実感しました。

また、遠方の納品や荷上げ等の自分で行った現場納品や、現場納品の手配が滞りなくできたこと、金額調整やお客様の問合せに対して素早

く対応ができてお礼を言われたことはうれしく思いました。これらの経験を糧として、今後の業務に励んでいきたいです。」

「自分の目標は、営業マンとして毎月の売上目標の達成をすることです。売上がなかなか作れない状況でも、お客様の会社へ訪問し、取扱いの少ない商材でもご紹介をして、売上作りに専念していきます。」