

我が社のホープ



ノボル鋼鉄
本社営業部
園辺 武友氏

▽：人材派遣業界から転職を決意し、この業界に来て5年目となった。「形あるものを扱いたい」と特殊鋼の営業職を志望し、現在は加工製品のユーザー対応をメインの業務としている。「加工品も含め様々な提案を心掛けていれば何かしらできることがある。何でもやりますという姿勢が大事」と充実した日々を送っている。

▽：より生活を安定させ、結婚など将来のことも考えて入社した。入った当初は「鉄に対する具体的なイメージはなかった」というが、今は業界の奥深さを知り、多様な知識を覚えることの楽しさも感じている。「ここで骨を埋める覚悟。一直線に取り組んでいきたい。(約30年後の)創業100周年の時もいられたらと思う」と

特殊鋼拡販へ多様な提案を

意気込む。営業では相手のニーズをどう引き出すか、いかに聞き逃さないかに気を配る。

▽：最近では新規の案件でメーカー、ユーザーの間をつないで約半年間かけて契約が大方まとまる段階までこぎつけたことが自信につながった。一方で、2年ほど前に鋼材の仕入先と顧客の間に入った取引で、互いの認識違いから手配ミスが起きた。必死に妥協点

を探し、納期などを調整したのも忘れられない経験となっている。
▽：今後は新規顧客の開拓に一層注力していきたいと考えている。「会社も後押ししてくれていい。積極的に行動、発言していきたい」と話す。会社の方針と同じく、鋼材を右から左へ流すだけでなく、加工や熱処理などの付加価値をつけて差別化を図る提案をしなければと考える。

▽：足元の特殊鋼市場は決して楽観視できないが「まだまだ知識、経験が不足しており覚えることばかり。常に足を動かし、基本であるお客様目線を大切にして取り組んでいきたい」。礼儀や細やかな気配りなども大切にしていきたいと思っている。「当たり前なことだけれどとても大事なこと。基本的なことを崩さないよう、きちんと意識する」。

▽：1984年3月生まれの子葉県出身。取手松陽高校、大東文化大学外国語学部卒。趣味は家族と出かける国内外への旅行や、靴磨き。自身の性格は「おおらか。誠実さや我慢強さももっと活かせたい」とする。