



● コンドーテック



牛田 侑希さん

関西支店営業課

PART 2

(1面から続く)

技術営業  
しっから勤めたい

信州大学工学部で建築を学び、東京の会社合同説明会でコンドーテックに一目ぼれ。「明るい性格で営業にも向いている」と大学に助言されたので、技術営業を希望しました。お客さんは建物の鉄骨材料を溶接や穴開け、切断する加工や組み立てをする鉄工所で、約70社抱えています。売るのは鉄骨部材のブレース、コンピース、アンカーボルトや溶接ワイヤなど。覚える商材やサイズはとても多くあります。

技術営業は製品の特徴や規格・材料だけでなく、どのような種類のメッキや検査をしているのか、溶接箇所は破断しやすいのかといった細かな質問にも答えます。九州工場で製造を学び、外注先でも勉強したので、専門知識で説明できます。図面やCAD、完成品のチェック、強度・引っ張り・破断検査も習いました。

取引が途絶えていた鉄工所にも足しげく通い、現場の方と仲良くなって注文が復活しました。太陽光発電の架台を勧めて買ってくれた時も、うれしかったです。失敗もしました。工場では鍛造品の引っ張り試験で止めるところを引きちぎってしまったり、営業では価格を即答できなかったり。早く一人前になりたいです。

会社からはこの仕事が女性に勤まると示してほしい、と求められています。将来結婚して子どもを生んでも仕事を続けたいです。頑張っ「幹部」にもなりたいですね。

(文＝大阪・田井茂、写真＝清家史彦)



● コンドーテック

うしだ ゆき

牛田 侑希さん

建築用鉄骨部材の営業

PART 2 31

関西駆け回り顧客開拓

「今はお客さまが「恋人」。仕事一筋です」と牛田侑希(26)さんはちゃめっ気たっぷり。鉄構営業部に所属する営業職の中では紅一点。営業を技術面でサポートする技術営業職を志願し、2010年に入社。同年5月に九州工場(福岡県直方市)に赴任した。工場で建築用鉄骨部材を学び、12年9月に晴れて関西支店に配属。ひたむきさもかわれ、辞令は会社でただ一人の「営業兼技術営業」だった。技術も強みに担当の大阪府南部と和歌山県を元気に駆け回り、注文や顧客を次々と開拓している。

(3面に続く)