

Management of Business

営業

営業統括本部は法人顧客とのBtoBビジネスを展開しています。

顧客が開発・生産・提供している製品・サービスにマクセル製品を使っていただくための提案・販売を行っており、営業部門は顧客の窓口として、マクセルの全製品を取り扱っています。

特定のマクセル製品に対するニーズとそれに対する提案だけでなく、その顧客にどのような潜在ニーズがあるかを考え、その潜在ニーズに対して全マクセル製品の中から何をどのように使えば解決できるかを提案するのが仕事です。

『顧客ニーズを掴み、新たな価値を創出し持続可能な社会に貢献する』というミッションと、『マクセル技術の価値を最大化し顧客へ提供する』というビジョンを実現すべく、新たな顧客・案件に対してマクセル製品の提案・販売を行っています。



マクセルの営業とは

Maxell's Sales

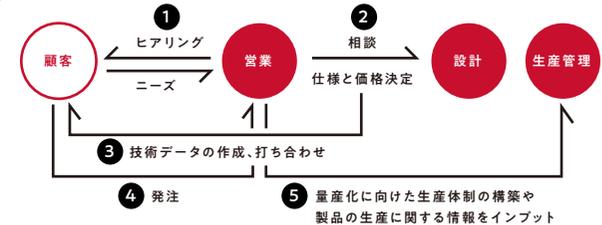
メーカー営業はお客様のニーズをモノづくりに反映し、魅力ある自社製品の販売へとつなげます。

マクセルでは、商談で掴んだニーズを設計部門にフィードバックしたり、量産に向けた生産体制に関して生産管理部門と情報共有したり、他部署と連携しながら営業活動を進めています。また、新たな顧客開拓を担う新規営業や既存顧客と良好な関係づくりが重要となるルート営業、顧客と新たな製品づくりに取り組むソリューション営業など、様々な営業が活躍しています。

部門のつながりと受注までの流れ

事業部門の中で最も営業部門と関わるのは設計部門と生産管理部門です(右図参照)。

受注前の提案活動から量産開始まで営業部門と事業部門は密に連携を取りながら進めています。



働く環境

Working Environment

様々な経歴を持った多様なメンバーが在籍する刺激ある組織です。困った事があれば必ず力になってくれる人がおり、部や課といった所属を越えて親身になって相談に乗ってくれます。

最初に国内の既存顧客への販売を通じて基礎を学んだ後は、新規開拓営業が主な業務になります。将来的には海外の販売会社で仕事をするチャンスも十分にある環境です。

こんな人が活躍しています



- ✓ 顧客の製品やサービスへの興味関心を持ち、それに対して自社製品をどのように使ってもらえるかの想像力がある人
- ✓ 自分の考えを持って、それを社内外の人に対して正確に伝える事ができ、相手の考えも正確に理解する事が出来る人

仕事内容

Job Description

- 法人顧客に対するマクセル製品の提案・開拓活動、クロスセールス
- 顧客ニーズの把握、顧客要求の設計部門へのフィードバック
- ターゲット分野のマーケティング
- 予算・販売・収益管理
- 顧客需要動向の入手、事業部門へのインプット