

ユーキャン株式会社



>>会社HP

<https://www.ucan.co.jp/>

事業内容

業務用加湿器・空調周辺機器等の開発、設計、製造、販売、メンテナンス

「快適な空間」は人の健康維持、機器類の安定動作、青果物の鮮度維持など様々な場面で要求され、その要求を満たすためには「加湿」が必要となります。

私たちの会社は、業務用の加湿器（学校・オフィス・病院・老人保健施設・ホテル・冷凍冷蔵庫・工場・博物館・美術館などや青果物・畜産物・穀物の貯蔵・キノコ栽培・食品保管・切り花貯蔵などに利用）、空調周辺機器（空調機ドレン真空吸引装置等）の専門メーカーです。

募集職種

営業職（ルート営業）



どんな仕事？

得意先であるゼネコン・サブコン・設計事務所等へのルート営業、提案営業を行っています。

ルート営業、提案営業が50：50となります。

基本的にはFACE to FACEのルート営業が主体です。

実際にお客様のもとに伺い製品の紹介や提案を行います。

社内では電話やメールでのお問い合わせ対応、見積書等の書類作成を工場や技術部門と連携をとりながら仕事を進めます。試運転やメンテナンスの際は現場に立ち会うこともあります。

会社の魅力ポイント

私たちの製品は、身近なところではスーパーマーケットなどの野菜・果物・鮮魚コーナーなどでみずみずしさを保つ役割（霧の噴霧）の他、人々に健康で住み良い環境（健康維持・肌環境を快適に・暖房効果を上げる・静電気予防等）を提供するのに役立っています。

また他社には無い独自開発した製品が多数（PTC水中ヒーター、雑菌防止システム、ドレンスィーパー等）あります。

メッセージ

営業のやりがいは、自分の頑張りや数字として表れ、それが評価基準になることです。

（東京営業所長は36才です。）また、営業は会社と顧客の連絡口であり、顧客の直接の反応を見ることができ、顧客から購入の意思を聞き、納入後に感謝の言葉をいただけることです。

なお、営業職は70%が、文系の学校卒業者です。先輩は入社してから社内研修等で製品を覚え、日々活躍しています。だから初心者でも大丈夫です。安心して下さい。