

■苦手な分野に挑戦
就職活動中に、大学の求人にも営業職の新人社員募集があった縁で入社し、今年で9年目になります。事務所の営業グループのリーダーとして、お客さまである地方公共団体の水道・下水道の施設や管路の設計・計画を担当する部署や会計の担



当部署を訪問し、日常の困りごとなどを聞き取るほか、今後の事業の動きを注意深く調べ、将来の受注につなげるのが主な仕事内容です。実は営業の仕事には当時から苦手意識があり、今でも得意とは思っていません。オリジナル設計の営業にもさまざまなタイプの人間がおり、一概

オリジナル設計
西日本営業部 営業課 主任

田中 博明さん

あえて飛び込んだ新境地

■自己主張も大事に
仕事をすすめる上では、互いの合意を取った上で進めることが重要です。そのため、営業として相手の意見を聞くことはもちろん、こちらの考えや立場もきちんと主張し、理解してもらおうことを心掛けています。また、自分の意見がちゃんと相手に伝わっているかどうかを確認することの大切さも感じています。

現在の、事務所として掲げる受注目標の達成のために日々努力をしているところです。あくまで個人ではなく事務所として、

■働きやすい制度も充実
個人的な変化でいえば、私自身も子どもができてから働き方が変化しました。オリジナル設計では30分単位での時差出勤が認められていますので、朝は保育園に子どもを送り届けてから定時より遅く出社しているほか、週1日は在宅勤務を行っています。社員のライフステージの変化に合った働き方が実現できるのが魅力だと思います。



オリジナル設計は、財務基盤も安定した伸びしろのある企業です。上下水道という不可欠なインフラに携わる社会的な貢献度は高く、仕事を受注できたときの喜びは何よりも大きいものです。この喜びをともに味わう仲間をお待ちしています。