

(3)

鉄鋼

(第3種郵便物認可)

日刊 産業

鉄鋼業界で働く

Work

女性営業職編 — インタビュー(上)



小林さん(左)と松本さん(右)が、取材に応じて話を聞いた。



松本さん(左)と小林さん(右)が、取材に応じて話を聞いた。

世の中の役に立つ仕事

鋼材から鉄鋼・三次製品までを取り扱う建材総合商社の神商鉄鋼販売(大阪・東京本社、藤原紀仁社長)では、2019年に初めて女性営業職を採用した。現在は東西で1人ずつ在籍、ワイヤロープやガードレールなどの営業に奮闘している。初採用となった土木建材部東京グループの小林真由さんと、2人目の採用である土木建材部大阪グループの松本ほのかさんに、入社後の経緯、これまでの業務内容、仕事における苦労について聞いた。

小林「大学の英文学科を卒業後、印刷業界やIT業界、消防設備を扱う企業で勤務して、入社までは、メーカーなどで勤務してました。ずっと営業で、ITでは営業事務も経験しました」

松本「私は人間健康学部でスポーツと心理学について学んだのち、医療広告の営業をしていました。その後、パレル業界で子供の販売を少し行っていました」

小林「消防や公共事業とつながりがある点、安定した事業であることなす……(笑)」

小林「土木建材部東京グループ(現土木建材部東京グループ)に配属されました。初めは電話とファクスの文化に驚きましたね。メールを入れたら電話する『ファクスを

小林「関東営業部東京グループ(現土木建材部大阪グループ)に配属となりました。会社としては2人目の女性営業職ですが、大阪本社としては第1号の入社です。初めて働いた医療広告の営業は女性が多く、管理職も女性でした。女性営業という存在について自分の中では違和感がなかったの

松本「神鋼鋼線工業のワイヤロープを中心に扱っています。主にエレベーターや重機のクレーンに使用されるものです。高速道路のコンクリート橋の補強材として使われるPC鋼線、プリンターなどに使われるバネ用鋼線なども担当。名古屋から九州まで広いエリアでお客様を受け持っています。女性営業職が訪問しやすいお客様を担当できるよう、上司や会社側がお客様の所在地などから考えてくれているようです」(声田 彩)

小林「入社試験の面接が独特だったんです。面接というより会社紹介を受けている感じがですね。メーカーと商社についてなどをホワイトボードに書いて説明してください。教育熱心な会社だなと。業界未経験と分かった上でそのような姿勢だったので、受け入れよう

小林「入社試験の面接が独特だったんです。面接というより会社紹介を受けている感じがですね。メーカーと商社についてなどをホワイトボードに書いて説明してください。教育熱心な会社だなと。業界未経験と分かった上でそのような姿勢だったので、受け入れよう

小林「土木建材部東京グループ(現土木建材部東京グループ)に配属されました。初めは電話とファクスの文化に驚きましたね。メールを入れたら電話する『ファクスを

小林「関東営業部東京グループ(現土木建材部大阪グループ)に配属となりました。会社としては2人目の女性営業職ですが、大阪本社としては第1号の入社です。初めて働いた医療広告の営業は女性が多く、管理職も女性でした。女性営業という存在について自分の中では違和感がなかったの

松本「神鋼鋼線工業のワイヤロープを中心に扱っています。主にエレベーターや重機のクレーンに使用されるものです。高速道路のコンクリート橋の補強材として使われるPC鋼線、プリンターなどに使われるバネ用鋼線なども担当。名古屋から九州まで広いエリアでお客様を受け持っています。女性営業職が訪問しやすいお客様を担当できるよう、上司や会社側がお客様の所在地などから考えてくれているようです」(声田 彩)

小林「現在の業務を。小林「入社から一貫して、関東地方の土木施工業者向けに、日鉄神鋼建材のガードレールをはじめ、ガードパイプ、転落防止柵、高速道路の防音壁など道路関連分野の製品を担当しています。アーチ型・ポール型の車止めなども扱っていますね」

小林「土木建材部大阪グループ(現土木建材部大阪グループ)に配属となりました。会社としては2人目の女性営業職ですが、大阪本社としては第1号の入社です。初めて働いた医療広告の営業は女性が多く、管理職も女性でした。女性営業という存在について自分の中では違和感がなかったの