

営業職

工業品営業職の仕事



ルートセールスが、営業の仕事

電気特性、耐蝕・耐熱性など優れた物理化学的特性に富む貴金属は、単体としても使用されますが、他の貴金属または金属との合金化によって、他の工業用材料には見られない様々な特性を発揮する材料に生まれ変わります。工業用貴金属製品は多くの場合、注文を受けてから生産に取り組む「受注生産」であり、電子部品、自動車、精密機器などのメーカーから、官公庁、大学、研究所まで幅広い分野に、お取引先を持つことが特徴です。そのようなお客様を定期的に訪問するルートセールスが営業の仕事なのです。

受注生産の難しいところ

受注生産は完成品販売と違い、お客様の「これが欲しい」だけでなく、「こんなものができないか？」という打診を受けることから始まります。技術部門や製造部門などの各部署へ、ニーズを明確に伝え、製造可能であれば、金額と納期の見積もりを作成。社内の関係部署と連携を取り、スピーディに価格を算出することが必要となります。



円滑なコミュニケーションを図る

大量生産する前には何度も試作を繰り返すため、発注から納品までにかかなり長い期間を要することは少なくありません。その間、社内の関連部署とお客様の間に立ち、いかに円滑なコミュニケーションを図るかが営業の腕の見せどころとなります。



工業品営業職

社員インタビュー



Q どのようなお仕事をされていますか。

A 既にお取引のある会社様に訪問するルート営業です。私は主に鉄道関係の会社を担当しています。普段利用する駅構内などで当社の製品を見かけた時は、「人々の生活に必要な不可欠な分野で携わっていること」を感じられ、嬉しくなります。お客様の製品開発のお役に立てることなので、とても充実感があります。

Q 徳力本店に入社して良かったと思うことは何かありますか。

A 英会話ゼミに二年間通い、その授業料金を会社が負担してくれた点が良かったと思っています。入社当時は英語を話せませんでしたが、ビジネス英語ができるまでになり、国外のお客様に対してもニーズに添った営業展開を行っています。

Q 大変だったお仕事の思い出などはありますか。

A 営業部に配属されて1年目の時、お客様から「こんな製品を作れませんか？」というご相談・ご要望をいただきました。当時は、何をどのように着手すればいいかわからない状態でしたが、その際に上司から「焦らなくていい。目の前のことを一つずつこなしていこう」とアドバイスをいただきました。お客様との折衝を進めていき、試作品を納品、無事に量産化することができました。

Q 最後に、徳力本店の魅力について教えてください。

A 就職サイトで当社を見た時に「工業用貴金属製品」という言葉に興味を持ちました。貴金属はジュエリーなどの嗜好品と思っていましたが、鉄道や車、スマートフォンなど、生活に必要な不可欠なものにも使われていることを知り、「社会を支えている会社」である点が魅力と思います。

営業職

宝飾品営業職の仕事



唯一無二の魅力を提供する

脈々と受け継がれてきた匠の技が気品ある貴金属と出会った時、他には見られない魅力と存在感のある逸品が生まれます。宝飾品営業職では、お客様の求める宝飾品のイメージを理解し、理想的な逸品を提供します。

特別な時間、特別な空間

気品と風格を備えたジュエリーはもちろんのこと、茶器、刀、酒器、仏像、仏具など、様々な商品を取り扱い、お客様のニーズに応えます。幅広いジュエリー・金工芸品をご提供するとともに、特別な時間と空間を演出し、お客様の生活に価値をプラスするのです。



全てはお客様の“満足”のために

個人のお客様だけでなく、法人のお客様にも逸品による付加価値を提供します。永年勤続、創立記念などにおける記念品・贈答品も豊富な品揃えでお応えし、ご注文に応じた製品もご提供することによって、より良い企業イメージの創出をお手伝いしています。

個人、法人の垣根無く、全てはお客様の“満足”のために。それが、宝飾品営業職の仕事なのです。

販売職

地金・宝飾品販売職の仕事



資産として貴金属



地金販売業務は、金・銀・プラチナ地金の販売・買取を中心に、金貨などの販売・買取、貴金属製品の買取、さらに全国の取り扱い店舗とのネットワークを活かした地金売買を行っており、近年では徳力本店オリジナルの定額購入制度の展開にも力を入れています。また、日々刻々と地金相場は変動しますが、その要因を把握し、お客さまからの様々なお問い合わせにも的確に対応できる知識が求められます。

匠の技、気品ある貴金属

宝飾品販売業務は、ジュエリー、金工芸品、記念品、贈答品の販売、ジュエリーのリフォーム、店内催事の企画などがあります。現在はお客さまの来店数増加とオリジナル商品開発を強化しています。販売の現場では、貴金属だけでなく幅広い知識を活かしながら、お客様との信頼関係を築くコミュニケーション能力が必要とされます。



より良い価値、より良い品質を

販売部門全体として私たちが目指しているのは、より一層のネームバリューの向上です。徳力本店のブランド力を高め、さらなる顧客づくりを促進するというテーマに全力で取り組んでいます。



地金販売職

社員インタビュー



Q どのようなお仕事をされていますか。

A 地金などの販売や買取の店頭業務を担当しています。

Q 徳力本店へ入社を決めた理由を教えてください。

A 貴金属という分野は私にとって未知の領域で、当初から関心があったわけではありませんでした。会社説明会に参加したことでその思いは一変し、貴金属が様々な分野に使用されている事を知り、強く興味を持ちました。長い歴史の中で、貴金属を扱い社会に貢献してきた点に、当社の魅力を感じました。

Q お仕事のやりがいについて教えてください。

A 多くの専門的知識が必要で戸惑うこともありますが、貴金属に関する理解を深めるほど、お客様とのコミュニケーションを取れるので、とてもやりがいを感じています。

Q どのような職場ですか。

A 自分の仕事に対して誇りを持っている社員が多い職場と感じています。社員各々が自らの役割に対して情熱を持って取り組み、上司においては私に対しても熱心に指導してくれます。社員同士の仲が良く、お互いの意見をしっかり言い合える職場環境であることも素晴らしいと思っています。私もその一員として、よりよい職場づくりの一翼を担っていきたいと思います。