

お客さまの課題解決ソリューションが
できる営業マンを目指します



卸売業

株式会社アグサス

梅木 雄太さん

(1996年生まれ)
出身校/済美高校、松山大学

言われたことを素直にやってみる

小学生からずっとサッカーをしていて、外に出る仕事がしたいと選んだ営業職。アグサスの掲げる「私たちの提案で、「さすが!」とお客さまに感謝していただける仕事をする」というところに魅力を感じました。ソリューション・パートナー(営業職)として4年目。現在は100社ほどを担当しています。IT関連の専門用語も多く、お客さまの方が知識も経験も豊富なケースもあります。入社後の面談で社長が話された「言われたことを素直にやってみる」という姿勢を大切に、お客さまからも学びながら、課題解決(ソリューション)のお手伝いができるよう勉強しています。

梅木さんに任せよう」と言っていただけの営業マンを目指して

今年、たくさんの方が関わる大きな案件を初めて任されたのですが、余裕を持った仕事の進め方ができず、結果的に多くの方に迷惑をかけることになってしまいました。ミスをして落ち込むこともあります。部活や試合などの厳しい場面を思い出し、自分を奮い立たせています。“ライブオフィス”と呼んでいる事務所は、置いてある製品すべてが取扱商品です。会社運営に必要な機器やオフィス家具はもちろん、パソコンの設定や配線工事の手配など、丸ごとご提案できるのが強みの会社。今後は、数ある出入り業者の中から「梅木さんに任せよう」と言っていただけと言っていただけのように、丁寧に仕事に取り組み続けたいです。



さらに

詳しくは
my foot!! HPの
企業ページへ



COMPANY INFO

株式会社アグサス

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

- 資本金 / 3,000万円
- 売上高 / 39億8,000万円(2022年6月期)
- 従業員 / 157名(2023年1月)

〒791-8021 愛媛県松山市六軒家町2番30号 TEL 089-923-6666 FAX 089-923-6900