

# こんな先輩が働いています!

## 営業担当として信頼関係を大切に、日々「正直な商売」をしています

営業担当として、現在100社ほどの企業様を担当しています。弊社の営業は引き合いをもらってから、据え付け、検収（最終チェック）まで全てを責任もってやります。そのため、長いものでは数ヶ月にわたる案件もあります。また、やり取りする方は社長様やベテランの購買担当者様がほとんど！そんな中で心掛けていることは正直な商売です！相手がプロのため、ごまかしは一切ききません。お客様が本当に欲しいものは？自分なりに考え抜き、情報提供や誠実に対応することを日々大事にしています。社内は3名のチーム体制になっており、先輩社員も沢山サポートしてくれますし、営業事務のサポートもあるため、安心してお客様に向かえる体制が整っています。



## お客様とメーカー方が納得のいく方向へ物事を進め、解決した時の達成感が好き

日々お客様が必要としているものを理解し、詳しく調べ要望に応える。時には、お客様の要望を先読みし、提案することにより信頼関係を築くことを意識しています。

お客様とメーカーとの間に立つことから立場は難しいですが、双方が納得のいく方向へ物事を進め、解決した時に達成感を感じます。この仕事をするまでには知らなかったことがほとんどで、うまく物事が進まないばかりですが、製品・商品を調べていくことを通して知識が増えてゆくことを実感しています。多くのお客様・メーカーの方と関わりを通じて、色々な人の考え方・表現の仕方を学ぶことができ、人と関わることの楽しさを改めて感じました。

一緒に仕事をする人達の人柄や会社の雰囲気や重要視する私にとっては会社説明会で、出会った先輩社員の方が優しい方たちばかりで、この方たちから仕事を教えてもらいたい、一緒に仕事をしたいと感じたことが入社を決め手となりました。



**K.Y.**  
三河営業所所属  
愛知学院大学  
文学部 国際文化学科卒  
2016年入社



**Y.N.**  
本社機械部所属  
静岡大学  
人文社会科学部経済学科卒  
2020年入社

## 何をしても新しいことばかりで、学ぶことが多いです

時折、お客様から無茶な依頼を受けることがあり、すごく大変だったり時間のかかるものがあります。その依頼をやり切ったときに「助かったよ。」と言っていた時に、自分もお客様の生産活動の1ピースになれると実感できます。また私が就活生だった時に、社内を回らせていただいたことがあったのですが、上司と話をする部下を何度か見かけることがあり、その話をすると雰囲気がとても和やかで、私の会社というものに対するイメージがいい意味で壊されました。山下機械のこの雰囲気が忘れられなくて私はここが合うと思いました。自分のやりたいことを持っている人はごく少数です。やりたいことは変わっていくものですし、1つに決めるのは難しいと思います。あくまでも私の考えですが、会社とは長い時間を共に過ごすものですので、雰囲気や考えが自分に合っているかが大事だと思います。

## 工作機械という日本の産業を支える「ものづくり」に携われる

工作機械をお客様(金属加工業)へ販売する仕事をしております。機械部に所属し、比較的金額の大きな工作機械から、工具まで幅広く販売しております。まだまだ経験は浅いのですが、やっぱりお客様に「助かった」「ありがとう」などの言葉をもらえると嬉しく思います。なんととっても魅力は工作機械という日本の産業を支える「ものづくり」の原点に携われることです。また社内の雰囲気も比較的自由に楽しく働いています。就職は人生の大きな分岐点です。自分のやりたいことを明確にしてじっくり考えて自分に合った会社を探してください。



**T.I.**  
本社工具部所属  
名古屋学院大学  
商学部系情報学科卒  
2021年入社

### 先輩Aからの就職活動アドバイス!

難しいとは思いますが、会社説明・面接等で自分に合うかをしっかりと見極めて下さい。就職するという事は、自分が今まで生きてきた人生の倍程度の時間を過ごす会社を決めることになるので、自分がやっつけていけるか?の感覚を大事にするといいのではないかと思います。この会社が好きだから!ではなく、この会社の為にやろうと思うから!という強い想いがあるからこそ、40年くらいやっつけていけると私は思います。頑張ってください。

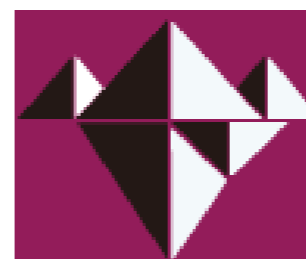
### 先輩Bからの就職活動アドバイス!

「自分は何者だろう」自己分析をする良い機会です。いろんな企業を知って、将来どう働きたいのか考える時間と思い就活に臨むと、自分が何を大切に仕事をしたいのか見えてくると思います。WEBだけでは企業の雰囲気はわかりません。もう少し詳しく知りたいと思ったら迷わず会社訪問してみましょう。

## 採用基本情報

勤務時間	8:30 ~ 17:30
休日休暇	年間休日 121日 (土・日・祝日・ゴールデンウィーク・夏季・年末年始) ※当社カレンダーによる 祝日一部出勤日あり
教育制度	入社1ヶ月間は、新卒者全員を対象とした集合研修を実施し、その後6ヶ月間はメンターを兼務した先輩社員によるOJTを実施しております。 なお、集合研修に関しましては、総務部によるビジネスマナー研修、業務部による業務基礎知識に関する研修、製造部による現場研修に加え、メーカーによるセミナーおよび工場見学を実施しています。
初任給	2026年4月初任給予定 大卒 月給250,906円 (一律手当含む/固定残業代20時間分、33,906円含む、20時間を超過した分は別途支給)
職種	営業 (セールスエンジニア) 担当のお客様企業を訪問し、技術者や現場の責任者の声をもとに最適な設備を提案。 お客様のモノづくりの環境が、より良くなるようプランニングしていきます。 設備の納入・設置も手掛けるため、ときには海外へ行くこともあります。
採用基準	●求める人材像 当社では、培ってきたノウハウを引き継ぎ、未来をつくっていく新人を育成していきたいと考えています。 求める人材像は以下の3点です。 【コミュニケーション力のある方】 当社は既製品をただ売るのではなく、お客様と「どうしたらできるか」を考えて、最適な商品を提案していきます。 様々な問題に直面したときにお客様の声をしっかりと受けとめられる姿勢が大切です。 【前向きな思考】 何事にも乗り越えるために前向きな姿勢で努力し続けようとする姿勢があれば、チャレンジするのも楽しくなります。 課題・問題に対し、可能性を探り、その実現に前向きな姿勢であれば、年齢・キャリアを問わない会社です。 【探究心】 機械は難しそうと思われるかもしれませんが大事なことは学ぼうとする姿勢です。 最先端の技術に触れられる環境です。
勤務地	本社 (名古屋市) ・ 三河営業所 (西尾市)

- 選考プロセス
1. 会社説明会
  2. 一次面接 (※希望者全員に受けていただきます)
  3. 役員面接
  4. 内定



YAMASHITAKIKAI  
**RECRUIT**

ものづくり企業の未来をつくる  
かけがえのない人材に