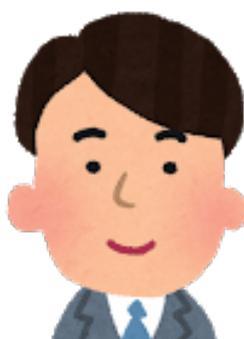


March, 2019

AP 株式会社アピックス 社外報 Communication



特集

営業スタッフのご紹介

特集



営業のスタッフを紹介します

お客様皆様にいつもお世話になっています当社のセールススタッフです。スタッフは日々お客様から課題含めさまざまなご相談をいただき、そのご相談いただいたことに対して結果でお応えすることが、私たち全員の強い思いであり何よりの次への活力です。

営業本部長 森田 一之



山本 仁 Hitoshi Yamamoto

- ◆ 私の目標：楽しい老後
- ◆ 出身地：大阪
- ◆ 趣味：小旅行・料理

営業としてこの仕事における一番よいと思う点は、単に物を売るという営業ではなく、お客様と一緒に物やサービスを作り上げるということを体験できる点です。ベンダーという立場ですがお客様と目的を同じくし、その成果を共有できた時の喜びはひとしおです。そういった経験が今の私を作り上げているのだと思います。



伊藤 里恵 Rie Itoh

- ◆ 私の目標：視野を広く持つ！
- ◆ 出身地：千葉県
- ◆ 趣味：音楽・舞台鑑賞



「何事にも視野を広く持つこと」「自分の常識にとらわれ過ぎないようにすること」この2つを日頃から心掛けております。スキルアップ、業務への取り組む姿勢など…自ら考え行動をし、皆様へ少しでも多く還元できますよう努めて参ります！

今田 信作 Shinsaku Imada

- ◆ 私の目標：バケツの水をこぼしてみる
- ◆ 出身地：熊本
- ◆ 趣味：フライフィッシングなどアウトドア

「水の流れが分からない時は、バケツの水をこぼしてみるとよい。」これは私にとって大切な言葉で、新しい事へのチャレンジや今までの仕組みを変えようとする時に、いつまでも考えていないでやってみようよと後押ししてくれます。オフは Fly Fishing 漬けの 35 年で No Fly fishing, No Life!

北海道阿寒川にて▶



李 菁菁 Seisei Li

- ◆ 私の目標：一日も早く、戦力になれるように
- ◆ 出身地：中国河南省洛陽市
- ◆ 趣味：ヨガ・美味しい店を探すこと・文章を書くこと(中国語)

2010 年日本に留学し、社会人として 3 年目です。昨年 9 月までずっと大阪に住んでいました。大阪人の温かさや楽観的な性格は大きな影響を与られます。この DNA をしっかり受け継いで、どんな時でも特技の「笑顔」を使って、物事に対する探究心を持って、常に前に進みます。宜しくお願い申し上げます。



進 泰憲 Yasunori Shin

- ◆ 私の目標：お客様のお役に立ち、喜んでいただくこと
- ◆ 出身地：福岡県生まれ大阪育ち
- ◆ 趣味：カメラ・スポーツ



営業は、お客様の期待に答えてお役に立ち、最終的に笑顔で喜んで頂ければ最高の仕事です。「良い人材からしか良いサービスは生まれません」と一般に言われます。良い人材になるため、感性を研ぎ澄まして目標を立て、達成できるよう努めます。お客様に喜んで頂くため、常にお客様の発言に耳を傾け、アピックス全員の力を結集して取り組んでいきたいと考えます。

船戸 誠 Makoto Funato

- ◆ 私の目標：真っ白な灰になる
- ◆ 出身地：大阪市
- ◆ 趣味：ランニング・Jリーグ観戦・最近ちょっと乗り鉄



昨今、ご依頼いただくお仕事について、メールのやり取りだけで完結できてしまうことも多く、以前と比べて、お客様との直接の対話が減ってしまっていると感じています。今後は「顔が見える」担当として、お客様のお役立ちをしたいと思しますので、アポイントをお願いした際は、あたたかく受け入れていただけるとしあわせです(笑)

袁 アレックス Alex Yuan

- ◆ 私の目標：もっと頼られる人に成るように
- ◆ 出身地：シドニー / 香港
- ◆ 趣味：写真撮影・茶道・アニメ・ゲーム

去年の11月から初めて就職しまして、業務上や社会人として学ぶべき事がまだ沢山あります。まだ慣れていない言葉を熟練して、日本語力を上げて営業としてお客様とより良いコミュニケーションができる為精一杯努力して参りますので、どうぞよろしくお願い致します。



船津 寛子 Hiroko Funatsu

- ◆ 私の目標：一緒に悩み、一緒に笑える関係づくり
- ◆ 出身地：大分県
- ◆ 趣味：読書・ゲーム

アピックスに入社して、もうすぐ1年になります。なんとか仕事の事は分かってきましたが、お客様の事はまだまだ知らない事だらけだなあと感じている今日この頃。ですので、ぜひ、皆様のことをもっと教えて下さい！一緒に悩んで、一緒に笑って、よりお客様に近い存在になりたいと思っています。よろしくお願いたします (^_^*)



大木 崇裕 Takahiro Ohki

- ◆ 私の目標：お客様に笑顔を与える営業マンを目指します！
- ◆ 出身地：大阪
- ◆ 趣味：お菓子作り・料理・飲み会

皆様はじめまして(=^ω^)/

11月から仲間入りしました大木と申します。仕事の知識はまだ勉強中ですが、持ち前の元気で、まずは顔を覚えていただけたらうれしいです。どんな些細なことでも精一杯頑張らせていただきますので、何かございましたらお気軽にお問い合わせください(・_・) 宜しくお願いします ^^





25～30年前に「デジタルディバイド」という言葉が流行したことを、鮮明に記憶しています。

ウィキペディアによると「情報通信技術を利用して恩恵を受ける者と、利用できずに恩恵を受けられない者との間に生ずる、知識・機会・貧富などの格差」と、明解に解説しています。

ちょうどパソコンが普及し、マイクロソフトの「Windows95」がリリースされる頃、当業界の組合でもシリーズで「Windows研修会」を自ら企画したことを覚えています。

画期的にパソコンが普及し、1人1台パソコンで仕事をする時代に、「アナログ世代」の20年～30年の先輩諸氏と「デジタルディバイド」について語ったものです。

そしてそれから20～25年経過した今、通勤電車で新聞を折りたたんで読むわけですが、ふと周りを見ると誰も新聞を広げていない、読んでいない!

最近では新聞も読まないようになったか?と思いましたが、車内の80%の乗客は、小さな画面のスマートフォンをタップしているわけです。そのうち何名かは新聞を読んでいると思われる、自分にとっての「デジタルディバイド」を初めて感じた歴史的な!瞬間でした。

実際はゲームに興じるオヤジがたくさんいるのを知っているのですが…嗚呼…

私は日経新聞を購読していますが、「電子版」も「電子版+新聞」も1,000円くらい

しか変わらない価格設定、「新聞はやはり紙がいい!」と心の中で叫び、さらに「ハズキルーベ」にも食指を伸ばす今日この頃です。

今や「デジタルファースト時代」、金融業界も「キャッシュレス」、「**ペイ」、B to CやC to Cのモノの売買も「アマゾン」、「メルカリ」、銀行の支店業務も縮小化の一途、という徹底効率化の時代。

そんな中、弊社のサービスとしては、安心・セキュリティはもちろんの事、フェイストゥフェイスを大切にする「必要とされるサービス」としてより認知されるよう、デジタル技術+きめ細やかなアフターフォローで、今回ご紹介させていただいたセールスが、心を込めてお伺いいたしますので、引き続きご愛顧よろしくお願い申し上げます。



株式会社 アピックス

本社 〒541-0059 大阪市中央区博労町1-2-2
TEL:06-6271-7291 FAX:06-6271-7296

東京支店 〒103-0004 東京都中央区東日本橋3-4-14 OZAWAビル3F E-mail info@apix.co.jp
TEL:03-5879-7291 FAX:03-5879-7296 URL http://www.apix.co.jp