

ニッケン文具株式会社



私たちが文具でできること

CORPORATE IDENTITY

企業理念「自由闊達」

私たちが皆さんに期待していること、それは当社の企業理念である「自由闊達」のように、何事にも自由にのびのびと取り組み、今までにない風を起こしてほしいということです。 どんどん新しいことに挑戦し、新たな価値を創造していってほしいと願っています。

いくらでも伸びしろがある真っ白な皆さんですから、やる気と素直さを大切に、当社の将来を担う人材へと大きく成長してください。

仕事内容

営業職 (ルートセールス)

量販店・EC販売の企画提案や売り場の提案をはじめ、固定取引先への文具売り場の企画立案の提案、季節に応じた売り場提案などを行います。新規開拓は行わないため、お客様への提案に集中できます。企画書や製品案内書を作成して、考え抜いたディスプレイが店先を賑やかに飾り、お客様に喜ばれるのは大きなやりがいです!



理想の人物像

- ✓ コミュニケーション能力に自信 がある
- ☑ アイディアを形にするのが好き
- ☑ 新しいモノ・コト・情報に敏感
- ☑ 時代の変化に柔軟に対応できる

自社 ブランド

ORIGINAL BRAND





「あったらいいな」という ユーザーの想いに応える商品です

コンパスブランドはコスト重視の従来型コンセプトから、ベンダーとして長年培った売り場での経験や、今何が求められているのかの「探求心」をカタチにしました。

開発から生産までこだわって 開発されたブランドです

量販店におけるPB商品が増えるなか、当社がベンダーとして各店舗様のコスト意識、売れ筋商品の販促活動の推進を図るために開発した商品です。

物流センター

LOGISTICS CENTER

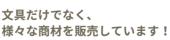
お客様満足度を上げるため、拠点を複数置いています。



近畿・中部・関東に物流の拠点を置くことで、日本の 広範囲をカバーしています。コンピューターによる受 注発注・在庫管理システムで多品種小ロットの受注に も迅速かつ正確にきめ細やかな対応で、お客様のご要 望にお応えしています。

様々な商品展開

PRODUCT DEVELOPMENT





筆記具などの一般的な文房具だけでなく、浮き輪やゴーグル、クリスマスツリーやハロウィンの飾りつけなど幅広い商材を扱っているため年間を通して多彩な提案を行っています。また、「売ってはいけないと決まっているものはない」との考え方で、例外をのぞいて意欲的に事業の可能性を広げています。売り場を盛り上げるために必要に応じて、他者とのコラボレーションも積極的に行っています。

ニッケン文具で働くひとびと! NIKKEN'S PEOPLES



学生時代から文具が好き。各メーカーの新 商品がいち早く試せるなど、役得も多く、 現在の文具まみれの生活に満足している。

見せ方の工夫と検索上位の獲得、それが成功の法則!

大手ECショップを担当し、ペンやノートなどの定番商品から、カレンダーや手帳といった季節品と呼ばれる商品まで幅広く扱っています。ECショップは商品数が多いので、使用シーンの写真を載せるなど、見せ方を工夫し、販売実績や在庫数をキープして検索で上位表示させることが重要です。ストアのセールなども活用しながら販促計画を立て、それが売上につながったときが一番嬉しい瞬間です。



その製品の長所・短所 の両方を正直にお話す ることが、信頼を得る 秘訣!



お客様からのご相談に はすぐに対応します



何年経っても新製品を 手にするときは笑みが こぼれてしまいます



得意先からの急な連絡 も、頼ってもらえてい る証で嬉しいです

一日の流れ

9:00

メールチェック、1日の業務の確認。

9:30

問い合わせ対応や 得意先への提出物 の確認 10:00 商品登録、

問品登録、 データ整理、 資料作成 12:00

社内でメーカー との商談

13:00

16:00

各メーカーの 商品供給状況の 確認 17:30 翌日の準備 をし、帰宅



文具専門店で自社にない商品を見るのが好き。最近はお菓子や日用品など、文房具以外の商品でも陳列手法が気になるように。 ニーズに合わせた商品提案で関係各社の売上に貢献。

ニーズに合わせた商品提案で 関係各社の売上に貢献

得意先である小売店のバイヤーに商品を提案するときは、定番から少し変わった商品まで、幅広く揃えるようにしています。定番でもそうでなくても、自分が提案した商品が採用され、店頭に並んでいる様子を見るととても嬉しく思います。これからも小売店の特徴とバイヤーの個性を掴んだ自分にしかできない提案で、得意先と仕入先、そして何より自社の売上に貢献していきたいと思っています。



「初心忘れるべからず」を胸に、先輩から教 わったノウハウを後輩 にも伝えていきます



営業車に乗って、得意 先へ向かいます



困った時「○○さんだったらわかると思って ・・・」と真っ先に連絡を くださったとき、頑張 ってよかった!と思え ました



ときには先輩に「少し 見てもらえますか?」 と知恵を貸していただ きます

1日の流れ

9:00 出社。 メールチェック、 問い合わせの確認 9:30 商談資料作成、 問い合わせ対応 など 12:00 昼食 13:00 得意先(本部) へ出発!

14:00 商談スタート! 新商品の提案や 状況報告など 16:00 帰社。商談内容の まとめ、質問への 回答など商談後の

フォロー

17:30 退社