

1日3名限定



営業のリアルに迫る

社員と一緒にお客様訪問



会社見学と仕事体験
1dayインターンシップ

マイナビにてエントリー受付中！
応募者多数の場合は
先着順となります。



なぜ
人数限定？

営業の“リアル”を体感できる貴重な機会です。各支店「**人数限定**」で開催します。

ただ話を聞くのではなく、先輩営業社員と一緒にお客様を訪問するので人数を限定しています。
現場でしか味わえない「雑談力」「傾聴力」「提案力」などの営業スキルを学べます。
「営業ってこんな仕事だったのか！」というイメージと発見ができるはず！
模擬体験では得られない「本物」を体験できるチャンスです。

> 内容 ◆ 業界・業務説明 ◆ 営業同行・体験 ◆ 先輩社員との交流 ◆ 質疑応答



 株式会社 北陸電機商會

本社 富山県富山市白銀町1番1号
支店 富山、魚津、高岡、金沢、七尾
福井、敦賀、新潟、上越、岐阜、高山

お問い合わせ

担当者 永吉（ながよし）
Eメール nagayoshi-hayato@hokudensho.co.jp
TEL 076-421-1101

- 富山支店（富山市才覚寺822番地）
- 金沢支店（金沢市松島1丁目38番地）
- 福井支店（福井市問屋町1丁目234番地）
- 新潟支店（新潟市中央区女池8丁目2番3号）
- 岐阜支店（岐阜市須賀4丁目9番1号）

6月～2月に複数回開催。最新の日程はマイナビに掲載します！

私たち北陸電機商会について

電設資材・電気機器を扱う電材専門商社です。独立系ならではの柔軟な提案力と数十万点におよぶ取扱商品数は日本海側最大級。富山・石川・福井・新潟・岐阜に広がる12拠点のネットワークでお客様に“タイムリー”な供給を実現しています。



▶ 私たちの想い

縁の下から、街の電気を支える

照明・空調・通信・防災——あらゆる設備の“電気の通り道”をつくるために、私たちは電気工事会社とともに、地域のインフラを支え続けています。



▶ 私たちの仕事

“売る”より、“考える”営業

北陸電機商会の営業は、単にモノを届ける仕事ではありません。数十万点の中からお客様のご要望に沿った商品の提案をします。——そんな“考える営業”が、お客様の信頼を生み、自分の成長にもつながっていきます。

創業80年以上、取引先は6000社以上

私たちは、“新規開拓や飛込”ではなく、長年の信頼関係の中で築いてきた既存のお客様との対話を大切にする「ルート営業スタイル」です。営業担当者ごとにお客様が決まっています。

地域に根ざし、選ばれ続けてきた“日本海側最大級の電材商社”として、お客様の期待に応えています。

参加した
先輩学生の声

「営業って、想像してたより面白いかも」



現場の空気に触れることができたということが、大きな収穫。
仕事場で社会人の方と話し、間近で働く姿を見られたのは、働くイメージを得るという点でよかった。



営業はお客様になるべく顔を出し、コミュニケーションをとることが大切だと知った。
お客様といっても、年齢や性別、趣味など1人1人異なるので、どんな方とでも気のきいた会話ができるよう新聞やニュースを見て、自分の知識の幅を広げていきたいと感じた。



取引先での対応・立ち振る舞い、提案方法や話す内容について実際の業務に関する一日の流れを知ることができた。また、会社内の雰囲気や、働いておられる方々、先輩の方の就職した理由、会社の特徴について知ることができた。



お客様と営業との関係の築き方は、取引に重点を置いて数値や価格などを丁寧に説明するものだと想像していたが、その考えを打ち破られた。