



仕事内容とNVCの特徴などを教えてください。
(2020年2月時点)



入社5年目
セールス
商学部部卒



セールスとして中途入社して5年目です。

ITとは全く関係が無い異業種からの転職で、IT用語も良くわからない状態での入社でした。今は大手パートナー企業の担当営業(パートナー営業)を中心に、一部お客様に対する直接営業(ハイタッチ営業)にも携わっています。

わたしが入社する一番の決め手となったポイントは、「現場の判断も尊重しながら素早く動ける」社風だということです。

会社の規模が(良い意味で)大き過ぎないので、上司や他部署との連携も取りやすいですし、明確な理由や背景がある上で「こうしたい」という考えと熱意を説明すれば、大抵のことは何とか前に進めようと(場合によっては修正をしながら)協力してくれる土壌があります。もちろん、倫理面やルール面での問題がないことが前提です。

また特定メーカの製品に特化した提案活動では無く、様々な製品やサービスと自社のエンジニアリングや保守サービスなども組み合わせた提案活動を行えます。

ネットワーク分野やセキュリティ分野を中心に、市場の最新動向や今後の方向性などをいち早く捉え、製品・サービスを組み合わせる提案方針を組み立てる能力を養うことが出来ます。ある面ではマーケティングに近い要素があり、またある面ではコンサルティングに近い要素もある複合的なセールス活動に携わることが出来ます。

営業担当が主に携わるビジネス面についても少し紹介させていただくと、それぞれ特色が異なるパートナー営業とハイタッチ営業の両方を経験できることで、営業としての視野を広げることが出来ます。

パートナー営業は公共・文教といった分野を中心に大型入札案件も多く、1案件あたりの規模も大きいものが多いので非常にやりがいがあります。また入札対応では長い時間をかけて様々な準備が必要になるので、スケジュールから逆算して各種業務をパズルのように組み立て、組み立てたものを状況に応じて修正していくことを常に意識して進める必要があります。入札対応に限らず全ての営業活動の基礎になる大事なことですので、その点でも非常に良い経験が出来ていると実感しています。

一方でハイタッチ営業は物品一つの調達から大規模プロジェクトまで、幅広い案件を担当することが出来ます。わたし自身も入社1年目でお客様のオフィスビル移転という大規模プロジェクトを任せられました。社内・社外の関係者数も多く調整に苦心しましたが、上司や同僚の協力も得ながら無事にプロジェクトを完遂することが出来ました。移転の完了後、お客様から感謝とねぎらいの言葉をいただいて非常に嬉しかったことを今でも覚えています。そのお客様とは今でもお付き合いがあり、定期的にご紹介やディスカッションに伺い、また弊社主催のセミナーにも定期的にご参加いただくなど、非常に良好な関係が続いています。

セールスという言葉だけを聞くと「厳しそう」や「辛そう」というイメージを持たれる方もいるかもしれませんが、実際にお客様から厳しい言葉をいただくことや辛いことが全くない訳ではありませんが、それ以上に自身の成長を実感出来ますし、充実感を得られることも多い職種だと思います。

続 仕事内容とNVCの特徴などを教えてください。(2020年2月時点)



業務は主にFortinetというUTM(*1)製品の問い合わせ対応, 現地での設置作業, 業務改善の手伝いを主にしています。たまに, JuniperのSSGシリーズの対応もあります。業務改善では, RPA(*2)のプロジェクトに参加しています。テキストファイルからデータベースへの自動化など専門的な知識が必要になるので, スキルアップのためにも日々のIT系, インターネット関連, インフラ回り, プログラムの知識(Pythonなど)勉強が大事ななど痛感しています。



入社2年目
エンジニア
女子短大
国語国文学科卒

社内の上下関係, 部署間はけっこうフラットな雰囲気ので風通しが良いので発言しやすくやってみたい仕事に対する機会は豊富です。

わたしの所属しているエンジニア部門は女性は少ないですが, オフィスが1フロアですので他部門の女性陣とも接点があります。最近仕出しのお弁当を始めたようで, 会議室等を使って盛り上がってるのをよく見かけますね。

あとはフレックス制度や産休制度もあり, 有給も取りやすいので休みやすい雰囲気だと思います。

(*1) Unified Threat Managementの略。

複数の異なるセキュリティ機能を一つのハードウェアに統合し, 集中的にネットワーク管理, つまり統合脅威管理を行うこと。

(*2) Robotic Process Automationの略。

事業プロセス自動化技術の1種。



入社3年目
エンジニア
経済学部卒

仕事としては, 構築案件, 新規商材のエンジニア (Forcepoint), NVCマネージドサービス (*) 運用業務などを担当しています。

構築案件は様々あります。数週間規模から数か月に渡る規模のもの, スイッチ更改から新規ネットワーク (FireWall, SW, AP) 構築案件まで, またトラブルで連日深夜まで対応する日々が続いたり, プロジェクト調整で数か月毎日20通以上のメールをしている日々を過ごしたり…。

新規商材については, まだまだ認知されていない製品を扱えるという点は楽しいです。有名所の製品のエンジニアリングは後発だと経験も積みずらいと感じることがありましたが, 新規商材であれば市場分析から1つ1つの製品を直接感じることができます。また, 当社は製品の代理店という面だけではなく自社でサービスも展開しています。

マネージャーもサービス開発には積極的ですので, 可能性を感じています。

(*) NVCマネージドサービスとは, 当社特定の製品の死活監視サービス。

【新規ビジネス立ち上げ時の大まかな1日の流れ】 注: 新規事業立ち上げのためハードスケジュールです。

- 9:00 お客様打ち合わせ前に, 喫茶店でメールと資料チェック
- 10:00 お客様先でForcepointの打ち合わせ(無事トライアルに進みました。)
(移動/昼食)
- 13:00 海外出張などの経費精算
- 14:00 Forcepointのブログ記事の修正&マネージドサービスで障害対応
- 17:00 Forcepoint提案後の宿題事項について, 日本法人の方に相談
- 19:00 マネージドサービスで新規拠点追加のための手順書作成
- 20:00 次回のお客様訪問の資料作成& Forcepointエンジニアリング費用の確認
- 22:00 帰宅

* 通常時は基本定時帰り (17:30)

