

BPO研修受講者、企業大募集!

BPO人材育成モデル事業

BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)は、経理や給与支払、人事管理の間接業務等を外部に委託するものです。県では、県内の求職者(学生含む)を対象に、BPO企業が必要とする人材を育成し、就職に繋げるための研修を実施しています。

<求職者の方へ>

◆「オフィスワーク講座」受講者募集中!

専門スタッフが講座から面接、就職までサポート!

<企業の方へ>

◆県内のBPO企業を募集しています!

◆問合せ先 BPO人材育成モデル事業コンソーシアム事務局(NPO法人フロム沖縄推進機構)
☎098-859-1831

平成22年3月新規学卒者県内・県外就職面接会 ～県内企業参加募集!～

沖縄県・沖縄労働局等では、平成22年3月新規学卒者(高校・大学等)を対象とした就職面接会へ御参加いただける県内企業を募集します。

◆日時:平成22年1月27日(水)午後12時45分～4時半

◆場所:沖縄コンベンションセンター展示場

◆申込締切:12月15日(火)

◆問合せ先

最寄りのハローワーク学卒担当へ
ハローワーク那覇 098-866-8609
ハローワーク沖縄 098-939-3200
ハローワーク名護 0980-52-2810
ハローワーク宮古 0980-72-3329
ハローワーク八重山 0980-82-2327

観光業でグッドジョブフォーラム

沖縄観光の課題と将来、観光産業の魅力等について講演。観光産業に関わる方々に、仕事に対しての生きがい、今後求められる人材やスキルについて、学生と一緒にトークセッションを行います。

◆期日:平成22年1月～2月予定

◆場所:名護市民会館中ホール(定員250名)

◆問合せ先

県産業政策課雇用創出戦略スタッフ室
☎098-866-2324
㈱サン・エージェンシー
☎098-862-3577

「建築は生活の器」と教えてくれた恩師のおかげで、建築の仕事が大好きです。今は、お客様に喜んでいただくことが一番の喜びです。



打ち合わせはじっくり時間をかけて。

同じ道をめざす人へ
経験の中からアドバイスを!



上司からもヒトコト



元々器用で仕事が出来ていい。元気さはそのままに成長を続けて欲しい。

元気でリーダーシップの取れる高木は、高校時代は野球部のキャプテンで職域のソフトボール大会でも活躍する体育会系。仕事はきめ細かく、建築の知識もあり助かっています。この仕事はお客様に信頼される人としての資質、接客力が大切で、資金の借り入れや法律などの幅広い知識も必要。枠を作らず、幅広い視野を持って欲しいですね。

株式会社 徳里産業 常務取締役 徳里政人さん

設計士をめざしていましたが、営業職に就いて多くの気づきがありました。仕事を獲得する営業の大切さは経験して初めて知ったこと。設計士として独立する場合も図面を描いて設計するだけでは食べて行けず、結局は予算の管理や交渉などの営業力が必要です。技術者になることだけにこだわらず、何にでも興味を持ってチャレンジして欲しい。

職場の人間関係を円滑にする秘訣、今後の目標は?

師の言葉通り、主役はそこに住む人です。大変なのは予算の範囲内でいかにお客様に喜んでもらえる提案をするか。予算を度外視した要望に四苦八苦することもあります。

一緒に仕事をする人が「どうしを考へて行動したり、資料を用意するなどしています。職場では一番若手なので、謙虚さを忘れないようにしたい。今後は住宅の建築だけでなく、資産運用のパートナーとしても役に立てよう努力したい。お客様にとって何がベストなのかを常に考へて提案していきたいですね。

一緒に仕事をする人が「どうしを考へて行動したり、資料を用意するなどしています。職場では一番若手なので、謙虚さを忘れないようにしたい。今後は住宅の建築だけでなく、資産運用のパートナーとしても役に立てよう努力したい。お客様にとって何がベストなのかを常に考へて提案していきたいですね。

仕事現場ウォッチング

興味のあるシゴトはあるけれど、その実態がよくわからない。やりがいや本音、現場の空気をもっと知りたい!そんな思いに応えてさまざまなシゴトをレポート! ヒントはいつも現場にありました!

●今月のシゴト・ターゲット「住宅販売のシゴト(住宅メーカー営業職)」

株式会社 徳里産業 ハウスアドバイザー 2級建築施工管理技師 高木 文嗣さん(28歳)

住宅販売のシゴトとは

お客さまの夢や想いに寄り添う「家づくりのコンサルタント」。魅力ある快適な住まいを提供するシゴト。



住宅メーカーの営業の仕事は、マンションや建売住宅などの販売とお客さまの要望に合わせて住宅を設計する「注文住宅」の販売に大別できます。また最近では、リフォームの需要も増えています。注文住宅はお客さまのイメージするマイホームを確認し、設計スタッフと打ち合わせをしながら予算に沿った設計プランを立てます。建築スケジュールの管理はもちろん、土地探しや住宅購入のための資金計画のアドバイスも大切な仕事。お客さまとの打ち合わせや建築資材・設備メーカーとの交渉、完成後の住宅のアフターフォローなどで忙しく動き回るため、ネットワークの軽さは必須。設計や建築の知識があると有利です。

PROFILE 高木 文嗣さん



1981年千葉県出身。高校より設計士をめざし都内の大学に進学するが、進みたい道とのギャップを感じて2年で中退。2001年、サイテックカレッジ専門学校進学のため沖縄へ。2年間の在学中に色彩士、2級建築施工管理技師資格取得。2003年、(株)徳里産業営業部入社。勤続6年目。

現在の仕事内容は?

お客さまの設計プランのご相談に。家づくりの夢を形にするのが仕事。住宅見学会には県内全域からお客さまが来場されるので、県内全域が営業エリア。打ち合わせ場所もお客さまの自宅や職場、建築現場などさまざまです。打ち合わせはお客さまだけでなく、資材や設備の業者、設計スタッフや現場監督とも行い、家づくりのほほすすべての工程に関

一日の平均的なスケジュールは?

午前八時に会社へ出勤し、八時半から九時半までは曜日によって各部の会議や勉強会を行います。その後、業務がスタートします。設計プランの進捗状況で異なりますが、お客さまとの新築のご相談などは一件につき平均一時間費やします。ほかにも各担当者との打ち合わせ、現場の確認などがあり、退社は平均すると午後八時頃です。お客さまの都合に合わせて休日出勤することもあります。

仕事のやりがいは?苦勞は?

専門学校で学んだ知識や技術を生かし、簡単なプランの変更などは自身で行っています。学生時代からやりたかった仕事に近づけているのがうれしいですね。

お客さまとの信頼関係が大切な仕事です。

