

新支店長 登場



JFEシビル関西支店

村上 靖氏

全社で来期売上高100億円を計画する中、支店では売上高50億円以上を目標に掲げる。目標達成のため、第一にスーパーマーケットなど商業事業者、第二に大手製造業者およびその関連企業、第三に大手デベロッパーの関西出先機関や中

現在も支店長と営業部長を兼務。支店戦略を立案推進しながら、営業現場にも立つプレイングマネジャーとして今後も支店を強く牽引していく。
(限元 庸介)

▽村上靖(むらかみ・やすし)氏1990年

営業戦略を模索し挑戦

「売上高を50億円ベールに押し上げるべく、とくにこの2年間はさまざまな営業戦略を模索し、チャレンジしていききたい」と関西支店長就任の抱負を語る。

川鉄建材工業(現JFE建材)に入社後、東京に配属となり、材料販売営業を2年経験したのちは主に建築営業でキャリアを重ねてきた。約6年の東京勤務を経て、関西

に異動。2001年に川鉄シビル(現JFEシビル)に転籍し、07年に営業部長に就任。4月1日付で関西支店長となった。

支店の人員は総務グループ3人、営業部3人、工務グループ2人と大阪駐在の施工管理者7人を

含め計15人体制。過去10年の売上高は20億35億円で平均約25億円。売上の内訳はJFEグループの関連の取引先が3分の1、大口の継続顧客が3分の1、古くからの顧客の定期発注および新規顧客が3分の1となっている。

小の物流施設業者などを新たな重点ターゲットに据え、JFEグループや顧客からの情報や本社の施工実績などをフル活用するとともに、支店が得意とするきめ細かな対応、積極的な提案などにより、新規顧客の開拓に努める。

1968年1月8日生まれ、48歳。兵庫県出身。