



ホシザキ北海道株式会社

URL <https://www.hoshizaki-hokkaido.co.jp>
 本社 札幌市白石区菊水1条4丁目1-8
 業種 卸売業 設立 1978年
 資本金 10,000万円 従業員数 357名



営業職は単にモノを売るだけでなく、 良きアドバイザーとして トータルに提案する仕事

営業職のやりがいは、お客様と強い信頼関係が築けること、また、お客様のお店や施設づくりに携われることです。

最初は単品の販売が多いかもしれませんが、経験を重ねると厨房一式の提案ができるようになります。開店工事から携わり、「自分が手掛けた店」がオープンする時は喜びもひとしおです。

また、売ったら終わりではなく、既存のお客様にこそ、キメの細かいフォローが必要です。

お客様に喜ばれるアフターフォローを続けることで、たくさんの紹介を得ることができます。



トップメッセージ

私たちの強みは、北海道内に張り巡らせた拠点ネットワークと、長年築き上げてきた数多くのお客様との信頼関係です。

現在では、飲食、飲食外を含めて幅広い業種、業態のお客様にご支持を頂き、トップシェアを獲得している製品も数多く、店舗、オフィス、工場のあらゆる場面でペンギンマークを輝かせた製品たちが活躍しています。

いつの日か、北海道が世界に誇る価値・魅力である「食と観光」の全てに関わり、その発展を支えたい。そんな壮大な夢を追いかけています。

このホシザキ北海道で、ともにホシザキの夢、そして皆さん自身の夢の実現を目指してみませんか。



お客様が困ったときに駆け付ける 技術サービス職は「ありがとう」を たくさん頂ける仕事

技術サービス職は単に商品の点検や修理だけではなく、お客様との密なコミュニケーションでビジネスチャンスが生まれる仕事です。

お客様自身が商品にどのようなケアを行えば長くお使いになれるのか、また、不具合を未然に防ぐためにはどうしたらいいかをアドバイスをしたり、保守契約の促進をしたりと、コミュニケーション能力が問われます。修理、点検、メンテナンスを基軸として、簡易的な修理や消耗部品を無償で提供できる保守契約の促進や、営業への販売につながる情報の提供が挙げられます。