

名古屋三越の職場紹介

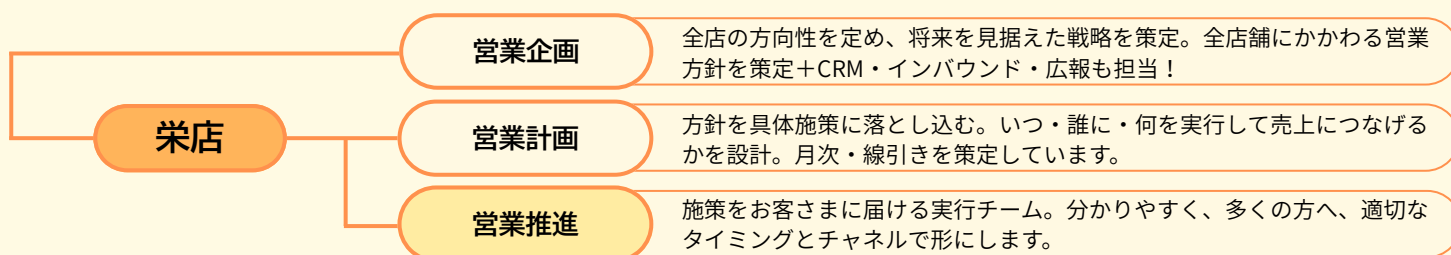
『営業推進編』

今回は栄店後方部門の営業推進にフォーカスして「営業企画・計画・推進のすみ分け」や「勤務や管理の仕方」、「取組先外部業者とのかかわり」、「組織内コミュニケーション」などについて、分かりやすく紹介いたします！



執行委員 小川 紗也加さん

【営業企画・計画・推進のすみ分け】



【営業推進担当の業務について】

ふだんは6階のパートナーカウンターから、奥へ入ったところで業務をしています。

6階事務所はフリーアドレスです



営業推進



【取組先外部業者とのかかわり】

広告会社、装飾・VMD会社、デジタル制作会社など、外部パートナーとのやり取りも大切な仕事です。

VP・POP、HP、折込広告は協力会社さまと共創して作成しています。スケジュールや予算のやり取りだけでなく、「お客さま目線」と「三越らしさ」を共有し、より良いものになるように協力しています。

B1F入口の丸柱が生まれ変わり、装飾がお客様の目にとまります ▶



【組織内コミュニケーション】

対面とチャット、またメールでも、お買場のみなさまとのやりとりを常時共有しています。「〇〇さん不在＝業務が止まる」ことを無くす努力をしています。部内で業務をシャッフルして、担当者が横断できる体制をとっています。誰でも対応できるように、スキルも拡大中です。



【勤務や管理の仕方】

実は、後方部門は、フレックス制度で働いています

フレックス勤務の活用方法について意識していること

出退勤が個人の裁量に委ねられているため、スケジュールの共有不足や残業増が課題になっています。今年度から、出退勤時間に加え業務を細分化して、スケジュールに「見える化」を開始しています。チームへの共有だけでなく、自分の進捗も意識できるようになりました。



売上向上の施策に悩んだら、
私たちにいつでもどうぞ！

訴求・装飾・システムなどについては、営業推進へお声掛けください。早めのご相談なら、手法もスケジュールも“叶えやすい”です。締切だけは一緒に守りましょう。