

# 事業拡大のため、一緒にイベントを創り上げる仲間を **大募集!!**

## ▶ NSC の企画営業職とは？

当社の企画営業はイベントに一貫して携わります。

提案計画書提出 → 受注 → 詳細打合せ → 実施計画策定 → 本番 と全ての項目に携わって頂きます。

デザイン等は社内デザイナーが、実際の現場施工等は業務社員がいますので協同して、1つのイベントを完成させていただきます。

## ▶ NSC 営業マンのとある1日

9:00	10:00	12:30	13:30	17:00	19:00
<b>始業開始</b> ・メールチェック ・打ち合わせ準備	<b>外出</b> ・クライアント①と打ち合わせ ・市場調査	<b>休憩</b>	<b>外出</b> ・クライアント②と 打ち合わせ	<b>社内作業</b> ・内わせ内容のとりまとめ ・企画の再検討	・デザイナーと打ち合わせ

## ▶ どうやってお客様との接点をとるか？

もちろん営業職ですので、お客様を見つけて頂くことが一番重要な仕事です。

では、どうやってお客様との接点を持つか。弊社では**3つの方法**でお客様との接点をとります。

- ① WEBサイトからの問い合わせ（弊社HPをみてお客様がお問合せ）
- ② 各行政機関から発信される、各種入札情報から
- ③ 既存イベント及び展示会へのアプローチ



東京開催の展示会

## ▶ NSC の魅力とは？

弊社は、創業 47 年の歴史あるイベント会社です。

企画・運営・施工・レンタル・事務局・映像制作・デザインまで幅広く展開しています。

イベントの“プロフェッショナル集団”として、お客様の「想い」を「カタチ」にし続けています。

小さいイベントも大きいイベントもクリエイティブな楽しさや新たな発見に満ちています。

同じ仕事内容で飽きることもありません。同じ労働時間なら、より楽しくやりがいのある仕事をしませんか？

きっと、大きなやりがいと喜びに出会えますよ。

## ▶ 入社したらまず何をする？

- 1) 本社研修・・・経験者：1～2日程度／未経験者：1週間～1ヶ月  
会社の沿革・各種規定、商品研修、コミュニケーションマナーなどを経験度に応じて行います。
- 2) OJT・・・先輩社員に同行し様々な知識を習得してもらいます。
- 3) 簡単な案件から担当してもらい、徐々に大型案件をお任せしていきます。自分が興味ある分野では、新規アプローチしても OK です！

## ▶ 営業・業界未経験だけど大丈夫？

### 大丈夫です!!

社内の**7割以上**が中途入社で、その先輩達の前職は様々。

皆共通するのが「イベントが好き」という気持ちです。

前職の経験を活かして、施行錯誤しながら新しい仕事に取り組んでいます。

仲間と連携しながら相互スキルアップをはかってください！



前職は全員バラバラです

## 応募方法

応募希望の方は希望職種をご記入の上、下記住所まで履歴書を郵送してください。後日、面接日時をご連絡いたします。不明点やご質問は、メール (nsc@nagoya-nsc.co.jp) またはお電話 (052-881-5521) にてご連絡くださいませ。

〒467-0865 愛知県名古屋市瑞穂区直来町 1-5 名古屋ショーケース株式会社 採用担当：森川

※面接日・入社時期はご相談に応じます。 ※選考期間はご応募から1ヵ月程度です。