

先輩インターンの活躍について

派遣年度	2014	インターン番号	TA1006	タイプ	提案型
派遣国	マレーシア			派遣都市	セランゴール
受入機関	Mandarin Opto-Medic Sdn. Bhd				
受入機関概要 (事業内容等)	眼科医療機器販売				
派遣期間	2014年10月1日 ~ 2014年12月26日				
現在の所属先	(株) メニコン			当時の所属先	同左
現在の所属部署	海外本部企画管理部			所在地	愛知県
区分	大企業			性別	男性

1. インターンシップに参加されたきっかけや動機についてお聞かせください。

上司がグローバル人材として私を成長させるために良い機会と判断し応募。またマレーシアでの商習慣・文化の把握、現地の代理店との関係強化を図り、弊社商品の売上拡大につなげたいとの思いからインターンシップに参加しました。

2. インターンシップではどのようなことをされましたか。

実際に弊社の商品を納めている得意先に訪問し我々の商品評価、販売方法のアドバイスを戴きました。また受入機関と今後の売上拡大に向けての課題、解決策等を頻繁に話し合いました。

3. インターンシップに参加して達成できたこと、参加して良かったことは何でしょうか。

現地代理店との関係強化により現地担当者とのスムーズなコミュニケーション、得意先を訪問することにより現地の状況をより詳細に把握できました。

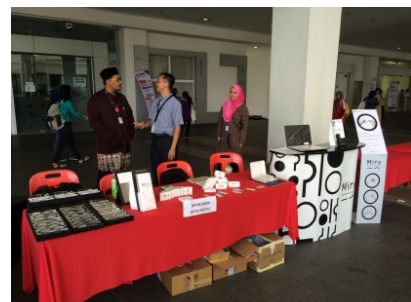
この市場調査は今後のビジネスに大きく貢献してもらえと思っています。

マレーシアでは英語でのやりとりでしたが、語学力向上にもつながりました。

インターンシップ風景



得意先訪問



大学にて商品アピール

4 インターンシップの経験は、その後どう活きましたか。具体的なエピソードを交えて教えてください。

帰国後会社からはマレーシア担当として指名されました。

その後もマレーシアへ長期出張し、代理店との打ち合わせ、得意先への訪問などを通じてより理解を深めました。インターンシップ後からはマレーシアでの売り上げも増加しています。

またインターンシップで培った代理店との関係性も業務をスムーズに進めるに当たり非常に役立っています。

マレーシアでのさらなるビジネス拡大を探るため、駐在員事務所を設立することになり12月から事務所代表として勤務することとなりました。

5. 最後に、インターンシップへの参加を検討している人たちへメッセージをお願いします。

このインターンシップは、他国でのビジネス文化を学べる非常に貴重な機会です。

海外に出るとうまくいかないことも多々ありますが、それを乗り越えた時自分が大きく成長できます。

HIDAの方々からも万全のサポートをしていただけますので安心してインターンシップに集中できる点も魅力的な部分だと思います。

現在の活躍の様子



事務所で作業中