

事務職から営業職へキャリアチェンジ。 結婚しても、ママになっても、 ここで仕事を続けたい。

episode.2

事務職として入社し、営業職へとキャリアチェンジしました。営業の仕事を見ているうちに「やってみたい」と思うようになり、当時の店長が背中を押してくれたのを機に新たなフィールドへ。もう3年になります。私は“仕事一筋タイプ”ではありません。営業は初めてでしたし、「売れるのだろうか」と不安もありました。でも、3年経った今、仕事を楽しんでいます。そして、結婚しても、子供が出来ても、ここで、営業の

やりがい、イロイロ、成長、コイコイ。



米田 早苗
Sanae Yoneda
春日店 営業

仕事を続けたいと思っています。理由は、仕事も会社も好きだからです。営業は、自分の“したこと”が良くも悪くも自分に返ってくる仕事です。だから充実感を得やすいんです。もちろん、大変なこともあります。初対面時、お客様のことを聞きたくても「別に急いでないし」と心を開いてくれません。でも、会話を積み重ねていくうちに、「ここだ!」という瞬間に出会います。その瞬間が、本当に楽しいんです。クルマの情報は欲しいけれど、売り込みされたくないと思っているお客様の気持ちをほぐし、ニーズを引き出し、「こういう使い方どうですか?」と提案し、共感してもらう。その地道な繰り返しを怠らなければ結果は出ます。たとえすぐに決まらなくても、思わぬところから紹介をいただいたりするのです。

一方で、誰にも失敗やミスは絶対あります。そんな時、当社には、どうするかを一緒に考えてくれる仲間がいます。だから、この会社が好きなんです。そして時には、あえてお尻を叩いてくれる上司もいます。営業の仕事が始めたころ、「目的を持たず、単に話をするだけなら販売員と同じだよ」と言われたことがありました。正直、くやしくて、次にお客様と出会った時「結果を出すチャンスが来た」と思えたんです。私の性格を理解し、時には厳しくアドバイスしてくれる上司は、私の成長の原動力。それぞれの成長に合わせたマネジメントをしてくれる。そんな会社の居心地は、いいですね。