

営業

いすゞ車の全てを熟知したマルチセールスが、お客様の多様なニーズに適確にお応えすると共に、最適なビジネスツールをご提案いたします。



入社のきっかけ 父親の影響

仕事内容

車両販売、車検勧誘など様々、時にはお客様のプライベートな悩みにも相談に乗ります。

どうのことを思って仕事している？

単に車を販売するのではなく、いかに自分自身をお客様に気に入っていただけるかを考え、お客様に喜んでいただけるように考えながら日々の営業活動をしています。そうする事により自然と結果はついてくると私は思います。

仕事とは？

自分自身をスキルアップさせる為に必要なもの。



仕事とは？

営業という仕事は会社の「顔」であると思っています。なぜなら、外に出向き直接お客様の声を聞くからです。直にお客様の話を聞き、実際にどうなのか自分に置き換えて考えてみます。自分がお客様の立場だったらこう思うだろうな、ああしたいなと言うことを会社に持ち帰り最善の方法を考えます。

もちろん、1人では答えが出ない時がほとんどです。そんな時、頼りになるのは先輩や同僚、上司の助言です。仲間がいるからこそ心強く、仕事が進み、不可能だったことも可能に転じます。

社会人になると避けて通れないことも多くなりますが、アドバイスやヒントをくれるのも仲間です。

尊敬できる上司、頼れる先輩・同僚に恵まれ、毎日楽しく厳しく仕事ができています。

営業は「人との関わり合い」によって成り立っていると感じます。人間力、信頼関係がすべてにおいての基礎力だと思います。その基礎力を磨くことが仕事なのではないかな、と私は考えています。

