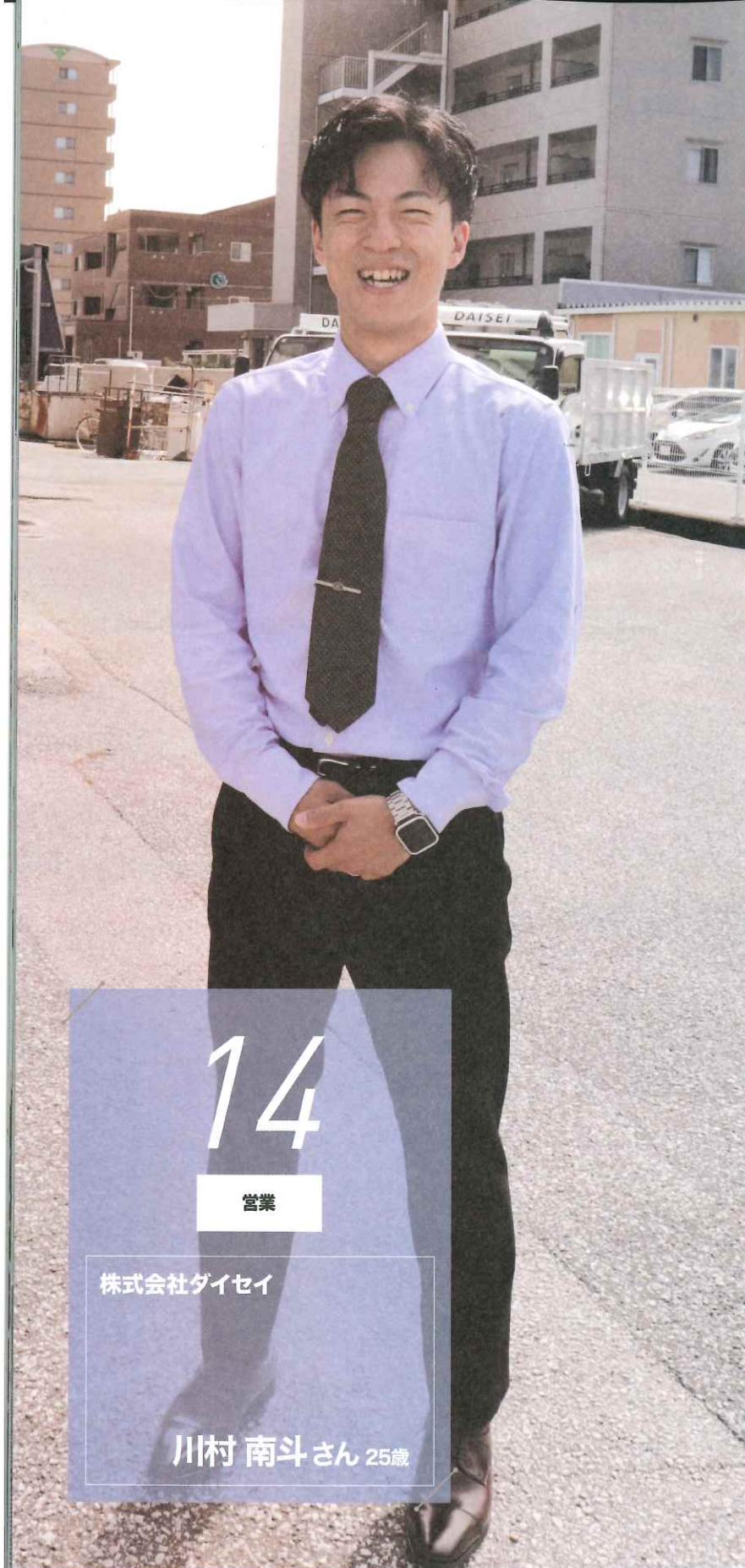




14

営業

株式会社ダイセイ

川村 南斗さん 25歳



私は主に清掃業のお客様を担当しています。このほか学校関係や一般企業など幅広い業種のお客様に対応しています。



オフィスワークでは、見積書の作成、受注商品の伝票入力等を行います。また定期的な課内ミーティング等にも参加します。



商品の納品も行っています。扱う商品は清掃用品から学校等で使用するマットやプールすのこなどラインナップが豊富で、お客様の要望にしっかり対応できるよう日々精進しています。

コミュニケーションスキルを磨いて、さらに幅広い仕事をしたいです。

どんな仕事？

清掃道具の営業を担当しています。清掃業者から商材の注文を受けて、卸売業者から仕入れて販売することが主な仕事です。単に仲介すればいいわけではなく、顧客が求める、あるいは顧客に適切な道具を紹介するため、商品の勉強が必要です。

働く前のイメージは？

もともと人と話すのが好きなので、コミュニケーションを取る仕事がしたいと思っていました。それで営業に興味を持ちました。でも、競争が激しくて、熱量の高い仕事ではないか、と勝手にイメージしていました。

実際に働いてみてどう？

うちの会社は駐車場事業の印象が強いので、清掃分野の部署に配属された時は戸惑いました。でも、職場環境に恵まれ、取引先もいい人ばかりなので、安心して働くことができています。

就職先はどうやって決めた？

地域に貢献できる仕事をしたいと考えていた時、至る所でうちの会社の看板を見かけることに気づきました。色々な事業を展開していることもあって、地域への関わり方を学ぶことができるのではないかと思います、求人に応募しました。

将来の目標は？

社長をはじめとする経営陣との採用面接で、「将来は独立したい」と言ったのに、採用してくれたので、面白い会社だと思いました。今は、独立しなくても、会社の中でより幅を広げて、さまざまな事業に挑戦したいと思っています。



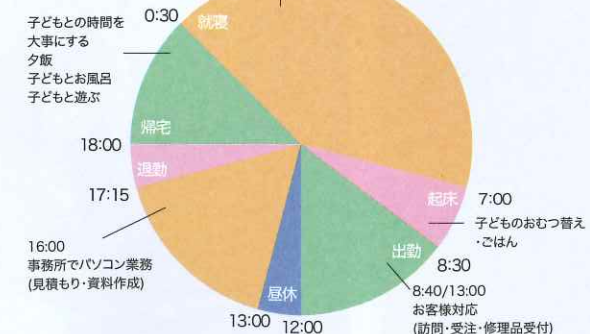
これから将来を決めていく後輩たちにひと言

人生で高校というのは一つの分岐点だと思います。進学か就職の選択を迫られますからね。私はその時、子供の頃から進みたかった道を選びました。一番最初に決めていたことを貫くのが大切だと思います。

家族との時間が仕事の活力です。

子どもと過ごす時間を大切にしています。

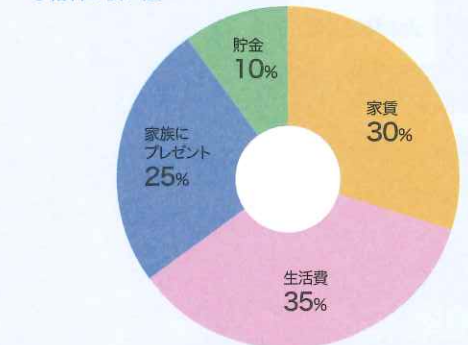
●ある1日のスケジュール



営業はお客様とのコミュニケーションをはじめ、事務作業もあり、忙しい仕事です。その分だけ、家では子どもと一緒に過ごして元気をもらっています。

家族への感謝を忘れないようにしています。

●給料の使い道



家族に支えられて仕事をさせてもらっていると思っています。だから、日頃から感謝を忘れないようにしています。