

車のお悩みを解決し

お客様から信頼される会社へ



おだ ひろし
小田 拓志

名和店
[2017年入社]

Profile

約5年間飲食店で勤務した後、結婚を機に転職を
決意。人と接する仕事が好きだったことから現職に。
趣味は料理をすることで、休みの日には、家族のた
めに腕を振っている。得意料理はパスタ。

仕事内容について

来店されたお客様の接客や車の提案、車の点検の案内などをおこなっています。

車のご購入は、お客様にとって高額なお買い物のひとつかと思えます。ご満足いただけるように、ご要望や抱えているお悩みを解決するサポートもしています。車をご購入いただいた際は、「車が売れてうれしい」という気持ちはもちろんですが、同時に「お悩みを解決するお手伝いができた」、「解決するための良い提案ができた」という感覚にもなりますね。

志望動機とこの会社に決めた理由

接客の仕事が好きだった私に、妻やアルバイト先の店長から「カーディーラーが合うのでは」とのアドバイスもあり、転職を決意しました。

当社を選んだ決め手は、結果がしっかりと給与に反映されるインセンティブの良さです。他社カーディーラーで働いていた妻に相談し、率直な意見を聞きながら他社との違いを比較しました。当社のインセンティブの良さには、妻も驚いていましたね。

入社してみて感じたこと

前職の飲食店では、接客をメインに働いていました。飲食店のお客様は、お酒を楽しみながら会話されることが多いので、比較的フランクな雰囲気のなかで会話をしています。一方カーディーラーでは、お客様の家族構成や車の使用方法など、さまざまなことを把握したうえで商談をおこないます。前職に比べて会話の重みが違うと感じました。当社には、年配のご夫婦や小さなお子様がいらっしゃるご家族など、幅広い年齢層の方が来店されます。お客様に合わせた接客やコミュニケーションも楽しみの一つです。

また当社は、残業時間の削減や有給休暇の取得が推進されているので、ワークライフバランスを保つことができ、プライベートも充実させることができます。

仕事で大変なこと

当社に入社するまでは、車についての知識がありませんでした。入社後は当社が販売する車について猛勉強。しかし、車の専門知識を覚えることは本当に大変で、入社して間もないころはお客様から質問されることが怖かったです。ですが、車の知識を増やしていくためには実践あるのみだと考えていた私。一人でも多くのお客様と会話をして、経験と共に車の専門知識を身につけていきました。また、スキルレベルに合わせた研修や役職毎の研修が定期的に行われていますので、積極的に参加しています。スキルアップだけでなく、他店舗のスタッフとの交流はいい刺激になりますね。最近は、タブレット端末でのeラーニングも活用しています。

5年後の自分について

店長になっていると思います。「なりたい」ではなく「なっている」という表現でお願いします(笑)。それほど気持ちを持って、日々励んでいます。現在は、自分が車を販売していますが、店長になれば他の営業スタッフに販売してもらい、店舗全体を把握しコントロールしな



明るく開放的なショールームは、お客様だけでなく社員にも心地良い空間となっている。

ければいけません。スタッフひとりひとりが、生き生きと働けるように、店長としてスタッフのマネジメントに力を入れていきたいですね。私が入社したてのころ、当時の店長にはとても良くしてもらいました。厳しい人ではありましたが、成績の伸びが悪くても見捨てず接してくれる愛のある人でした。私もその店長のように、愛を持って接することができる人間でありたいですね。

学生のみなさんへのメッセージ

「自分は話すことが苦手だから…」と、営業に向いていないと思っている学生のみなさん、営業は“話す”仕事ではなく、“聞く”仕事だと、私は思っています。お客様の要望をしっかり聞き、理解し、最高のプランをご案内する。それが営業ではないでしょうか。

何事もあきらめず、継続して取り組み続けることが大切だと考えています。

株式会社ホンダカーズ東海

【優良企業ガイド 2022】TSR 企業コード:402325125

所在地 / 〒466-0826
名古屋市中区滝川町62番地の1
TEL / 052-837-3004
URL / <http://www.hondacars-tokai.com/>

創業 / 昭和58年3月
設立 / 昭和58年3月
従業員数 / 346名(男性306名、女性40名)
売上高 / 215億円(令和2年3月期)

優良企業ガイドはP213へ