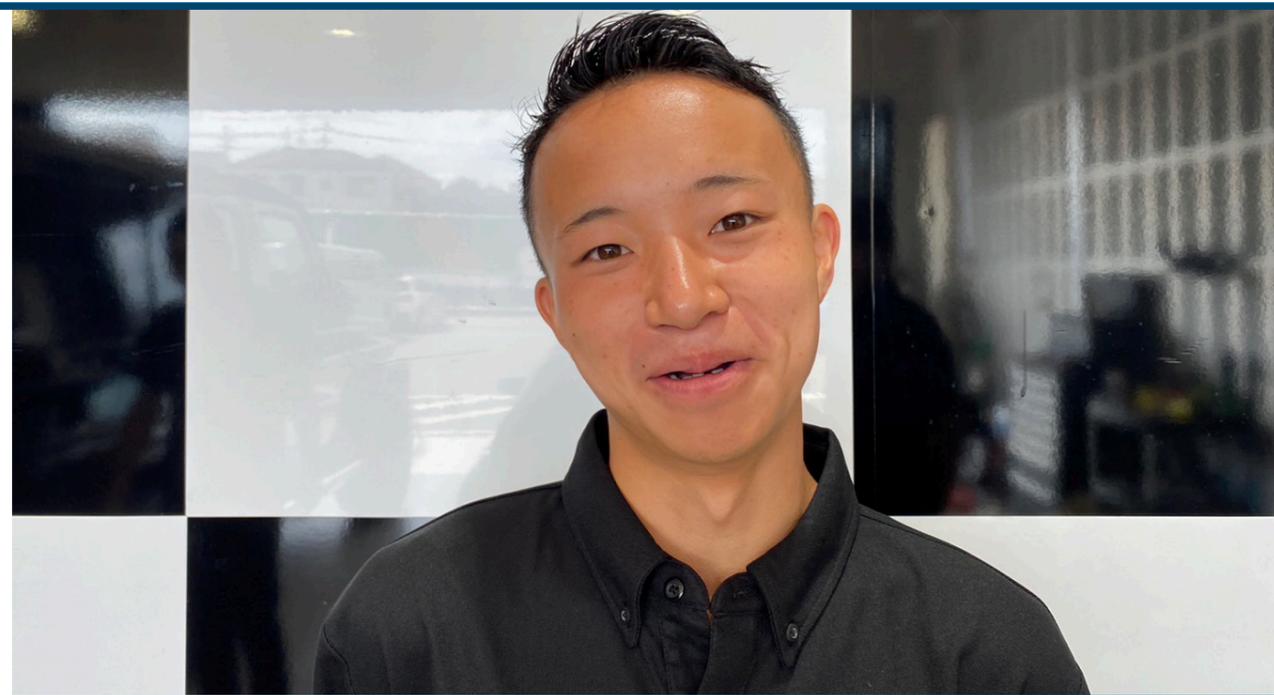


なんでJOB



インポート店 **村部 啓太**

「インポート店に出会えてよかったと、心の底から思います」と話すのは、2023年に新卒入社した村部啓太さん。整備士資格を所持しながらも営業担当として入社し、営業というフィールドで競い合うことに楽しさを見出している人物です。今回は、みなぎる向上心とともに目標達成を目指す村部さんの働き方に迫ります。

入社から数か月が経った今、実感している会社の魅力を教えてください。

親しみやすい上司や先輩をはじめ、社員のみなさんの人柄のよさと学校のようなワイワイとした会社の雰囲気になんか惹かれてます。インポート店のみなさん関わっていきなかと、研修時の早い段階から「絶対にこの会社は私に向いているな」と確信しました。

また、普段はふざけ合って楽しく過ごしながらも、お客様が来店されるとパツと空気が一転して「車を売ってやるー」と気合いを入れる姿はさすがだと感じます。一方で仕事を離れると、飲み会の場

でも全力で飲んで楽しむ雰囲気があり、新卒の私ではなく、先輩が潰れてしまうこともあるほど(笑)まるでサークルのような楽しさがありますし、誰しもが意欲的に仕事をしているのがありありと伝わってくるのも大きな魅力だと思っています。

これまで働いてきたなかで大変さを感じた瞬間はありましたか。

インポート店は従業員数が少なく、入社当初の知識がないときからお客様対応をしなければならぬ場面が多々ありました。そのなかで特に大変さを感じたのは、車が売れたあとの対応です。実際に接客に入って車を販売することはできたのですが、その後のお客様対応が分からなかったり、事務処理の仕方が把握しきれいなくなったりして、頭がパンクしそうになりました。

それでも接客に入って契約を結び、手続きに追われ……と繰り返してきた今は、だんだんと処理業務にも慣れてきたと感じていると

らせる時間を楽しみたいとも話してくれました。仕事もプライベートも120パーセントの力でやり切る村部さんの活躍に、今後さらなる注目が集まります。



ころ。しかし販売数が増えたことで、また事務処理の数も増えていきます。まだ完璧とはいえないため、今一番に身につけていかなければならない部分だと考えています。まずは店長や周りの人の協力を得ながら、一つひとつ聞いて仕事を覚えていくのが最優先。この多忙な夏のシーズンを越えることができれば、自然と目の前の壁も突破できるかもしれません。

今回初挑戦となる、販売キャンペーンへの意気込みをお願いします。

もちろん、トップをとりに行きます。やるからにはテッペンをとらなくてどうするのだというのが私の考えです。勝負事となると負けたくはありません、絶対に。

まずは、キャンペーンが始まる8月までに現在抱えている処理の仕事などをきっちり終わらせることが重要。普段から先輩方もキャンペーン勝利宣言をしているとおり、気持ちは万全に整っていますので、あとはしっかりといいスタートダッシュを決めるのみです。

最後に、今後の目標を教えてください。

お客様が株式会社ジヨブカーズでなく私のもとに帰ってきてくれるような営業担当になることです。私から車を買いたい、売りたいと足を運んでくれるような接客ができるようになりたいと思っています。

最後に、村部啓太はこれからも全力で突っ走ります！

熱い思いを胸に秘めている村部さんは英語が得意という一面があると同時に、趣味はバイクでサーキットやレースも走ってきた本格派だそう。今後レース出場は休止する予定で、ゆっくりバイクを走

企業情報

設立年：1985年7月

年商：63億円

※2023年2月時点

宣戦布告!

8月から始まる販売キャンペーンに向けて、戦いの火蓋が切って落とされました!
各チーム代表から他チームへの宣戦布告とともに、1位獲得への意気込みや
チームメンバーへの激励メッセージをお届けします。

他チームの皆さんへ宣戦布告!

『次は1位を狙いに行きます!
覚悟しておいてください!』

以前は2位でした。そろそろ1位をとらないとカッコ悪いので、次は必ず1位をとりたいと思います。まずは、買っていたいただいたことのあるお客様に、「来月キャンペーンがあります!頑張りますので声をかけてください」と来店につながるような声かけを積極的に行っているところです。チームメンバーとも毎日密にコミュニケーションをとり、1台でも多く販売して1位をとりに行きます。



八尾店主任
うらふじ ひろき
浦藤 大貴さん

チームメンバーへ

1位をとれば、豪華ツアーが待っています。そこでは高級な料理も惜しみなく食べられます。1位をとって豪華ツアーに行き、堂々と美味しいものを食べましょう!

他チームの皆さんへ宣戦布告!

『2年連続で上位をとりに行きます!』

2022年はご褒美として京都旅行に行きました。1位と2位では観光場所や食事の内容が異なります。1位は豪華ツアーですが、私は2位だったので庶民ツアーでした(笑) 下町の昔ながらのお店で食べるカレーやラーメン、おでんも最高です。とはいえ、1位の豪華ツアーも気になる。次こそは高級料理を満喫したいと思っています。



枚方東店
店長
かじ みつお
楯 光雄さん

チームメンバーへ

チームワークを発揮して
1位を狙いましょう!

南港店 店長
いとう しんご
伊藤 慎吾さん



チームメンバーへ

1位を目指して、また違う景色を見に行きましょう!もう1つ上のステージへ!

WOW

他チームの皆さんへ宣戦布告!

『2022年に続き今年も目指すは1位!』

2022年の1位はチーム一丸となってやった結果だと思っています。当初トップではありませんでしたが、1位を目指す意欲を失わなかったことで、後半にかけて順位がアップ。そうすると「1位、とれるぞ!」とますます意欲的になり、1位を目標に突き進みました。キャンペーンを5~6年行っていますが、これまで1位の経験はなし。たまたま八尾店メンバーが南港店に異動して新体制になって気持ちを新たにしたのも1位を取る一因になったと思います。今回、メンバーは1名減ったものの、それ以外の顔ぶれは変わらず。当然、目指すは1位です!

北店 副店長
たなか さとし
田中 聡さん



チームメンバーへ

販売台数が伸びよう、私自身がリードしていきますので、ついてきてください!今回こそ、1位を目指して頑張りましょう!

他チームの皆さんへ宣戦布告!

『今回はぶっちぎりの1位を目指します!』

前回最下位になり、当社恒例の上位チームへのおもてなしでは1日運転手を務め、悔しい思いをしました。しかし、その悔しさをバネに、必ず1位をとろうと電話での営業活動、ネット作りと種蒔きに励んできました。十分蒔いてきたので、8・9月に一気に刈りとうと思っています。もちろん、HP上に在庫をこまめにアップし、商談の機会を確実に捉えることなど、手ぬかりはありません。何より、今回は私自身がチームの数字を牽引するつもりです。昨年比売上げの10%以上を基本とし、30%以上を目指します。勝敗を分ける販売台数でも、ランキング1位を狙います。当店は、新規顧客の少ない店舗のため、ターゲットは既存顧客です。既存車両のアピールやチラシの配布などの情報発信にも注力し、お客様が足を運ぶ機会を増やします。

他チームの皆さんへ宣戦布告!

『絶対に負けません!』

実は、キャンペーンで2位になったことはあるのですが、まだ1位を獲得したことはありません。というより、ここ数年、チームとしては下位争いに参加するほうが多かったと思います。個人的にもいい思いをしておらず……(笑)ご褒美旅行も、1位と2位では1位のほうが断然豪華です。どうせ目指すなら1位を狙いたいと思います! キャンペーン期間は2か月。1か月目にある程度数字を作るためにも、まずは私自身が自分の目標台数を達成することが大切だと考えています。キャンペーン期間中は、いつも以上に店舗の雰囲気も、盛り上げていくつもりです。

守口店主任
さかうえ はるひこ
坂上 晴彦さん



チームメンバーへ

上位を目指すには、個人の数字をしっかりと達成していくことが肝要です。チームで台数を伸ばすためにも、チームメンバー同士でアドバイスを合いましょう。私の知恵でチームメンバーの売上げが伸びるなら、喜んでお伝えします!頑張りましょう!

枚方本店
リーダー
むらさ ゆうや
村佐 湧冶さん



チームメンバーへ

暑さに負けず、数字に負けず、自分に負けず!韓国旅行に向けて頑張りましょう。

他チームの皆さんへ宣戦布告!

『本店をぶち抜くような数字を叩き出します!』

期待の新人が2名入ってきたので、2022年とは違った数字にするべく、そして初めての海外社員旅行の獲得を目指して、立ち止まらずにぶちあげていきます!コロナ禍による行動制限がなくなり、私が入社してから今回初めて社員旅行の行き先が国外になりました。入社当初の3年前、当時の社員旅行は海外の予定でした。しかし、入社時期がちょうどコロナ禍と重なり、3年連続で社員旅行の行き先が国内に変更。1回目は宮崎県、2回目は北海道、2022年では福岡というように国内ばかりでした。そして、今回初めて海外の韓国が旅行の行き先となり、初めての海外を皆さんと一緒に楽しみたいという気持ちがあります!そのためにも、2022年のキャンペーンの数字である12台という数字、そして、さらなる高みを目指した目標を達成しなければなりません。