

同率1位!! 新卒社員の2人が語る 自身の成長と課題

今回は、2023年度の新卒社員で売り上げ台数が同率1位だった、山本さんと野元さんに直撃しました!大変だったことや成長を感じた瞬間など、1年間を振り返るとさまざまな出来事があったそう。23年入社の方々は、今年度はこの2人に負けないよう、切磋琢磨していきましょう!

新卒1位の売り上げにつながった

ここが僕の強みです!

「親しみやすさ」は僕の一番の強み!

1位と聞いて営業としては嬉しく思いますが、自分が売れているという実感は正直ありません……。ただ、僕の強みは「すぐにお客様と親しくなれるところ」だと思っています。まずは車の使用用途を聞いて、お客様のお仕事の話へ。そこから「忙しいですね。お休みはありますか?休日に車を使いますか?」などと話を膨らませ、いろいろな情報を聞き出します。車に何を求めているのか、走行距離や年式などお客様のニーズを掘り下げることも大切。また、当店は仕事用の車を多く扱っているため、仕事とプライベート兼用の車なのか、仕事専用なのかを確認したうえでご提案するように心がけています。

この1年で成長したと感ずること

TPOをわきまえた言葉遣い

入社当初はあまり言葉遣いが良くなかったため、上司には何度も注意されていました。部署内ではすべて話し言葉でしたし、お客様に対しても、失礼な言い方があったかもしれません。友達と話す感覚でお客様と話してしまっていたので、きちんとした敬語も使えていなかったと思います。その様子を見た浦藤主任が、商談後に「ここが悪かった」「言葉遣いがおかしいよ」と根気よくフィードバックしてくださり、少しずつ改善することができました。

この1年で注力したこと

苦手な文章作成を克服

僕は文章を書くことがとても苦手です……。メールの返信の際も、文章でうまく説明することに難しさを感じていました。入社当初は1日の終わりに日報として記録を書くのですが、僕の書く文章があまりに酷くて……。訓練として周囲より1か月半も長い期間、日報を提出することになりました。特に浦藤主任には、文章全体や言い回しまで、大変細かく確認していただきました。そのおかげもあり、今では人並みの文章が書けるようになったと思います。

現在課題と感ずていること

知識の拡大で信頼関係を築いていく

より幅広い知識を身につけることが目下の課題です。お客様に聞かれたことはその場ですぐに応えないと、信用を得ることができません。そのため、入庫した車は常にチェックし、珍しい車やワンボックスカーなど、乗ってみたいとわからない車は実際に試乗するようにしています。商談でもっとも大切なことは、お客様との信頼関係だと思っています。「山本さんから買いたい」と言ってもらえるような営業になれるように、これからも精進していきます。

今後の意気込み

さらなるレベルアップを目指して、次年も1位を取れるように頑張ります!

枚方北店

の もと まさ き

野元 政輝さん

新卒1位の売り上げにつながった

ここが僕の強みです!

「お客様第一優先」の姿勢が強み

小野取締役や田中副店長をはじめとする上司・先輩方の存在があったからこそ強みです。皆さんが「何ごとにおいてもお客様を第一優先」を体現しているのを見て、お客様の手間にならないよう車両登録も行い、すぐに乗れる状態で納車しています。この「お客様第一」の姿勢で、1台目の購入後、さらに2台目の購入に至るといった実績につながっています。

もう一つ、何よりも忘れてはならないのがお客様に恵まれているということ。説明不足やお客様が休日のときに、入金依頼の架電をするといった至らない点を直々に指摘していただいたり、「頑張っているね」「2台目も買うからまた探して」といったありがたい声をかけていただいたり。このようにお客様に恵まれているからこそ成長できていると思っています。

この1年で成長したと感ずること

車の知識量!

入社前は車種もわからず、トラックの知識も皆無でしたが、納車準備の際に性能や機能を触りながら覚えていき、この1年でだいぶ知識が身についたと思います。また、商談を重ねるたびに、おおよその金額がわかるようになってきており、営業に関する知識も増えてきたと感ずています。

この1年で注力したこと

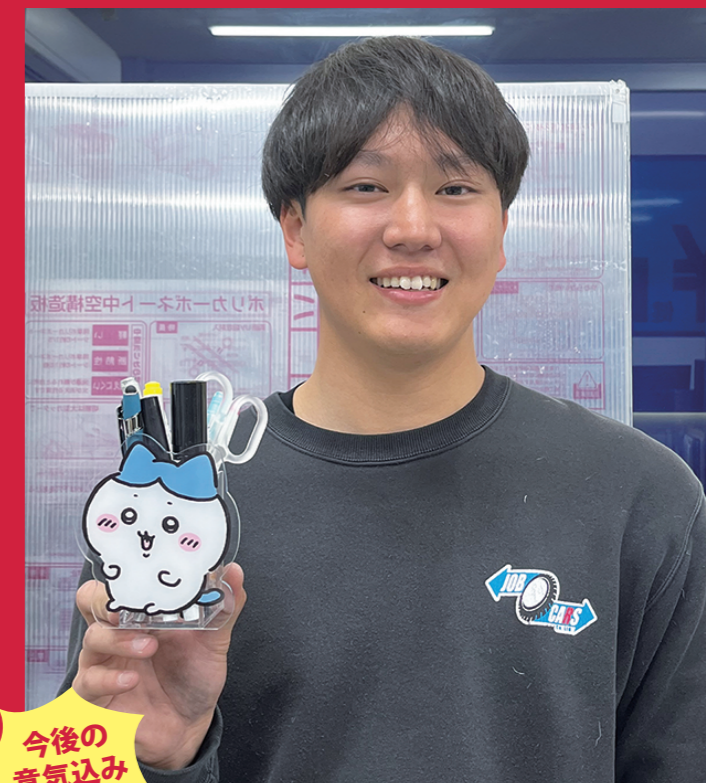
お客様のことを考えた行動ができるように!

自分の強みとなっているところでもありますが、お客様を第一に優先した活動をこの1年注力してきました。たとえばお客様が車を見学する際、休日でも出社して商談をしたり、お客様の指定日に山形まで納車に行ったりしました。

現在課題と感ずていること

お客様一人ひとりのニーズへの対応

商談の台数が増えてくると、ご要望をすべて把握したつもりが抜ける恐れも。ETCやドラレコの取り付け、バスの照明の入れ替え、椅子の撤去など、個々のニーズを漏らさないために、先々の見通しを立てた上での余裕を持った行動を心がけていきます。また、スムーズな業務のために車の知識をさらに深めていこうと思います。



今後の意気込み

さらなる台数アップを目指し、毎月5台以上を目標とします!そのために、まずはお客様のニーズをしっかりとヒアリング。たとえば「ETC設置や危険物シールの貼付を行い、お客様が即稼働できる状態で納車する」といった当店でできることすべてに対応して、1台で終わらずに、2台、3台とつなげられるよう、お客様との関係性を大事にしていきたいと思ひます!



八尾店

やま もと しょう た

山本 翔大さん

今聞きたい リアル

新谷主任や
ジョブカーズの
皆さんに聞いて
みたいこと

想像力を発揮して思い描く
ベストな一台

村佐リーダーにとって、車の販売営業は「狩り」のような本能的なものだそう。他の皆さんは業務に対してどのような姿勢を持ち、お客様にどうアプローチしているのでしょうか。今回は新谷主任に質問を投げかけました。

質問者 枚方本店 リーダー
むら さ ゆう や
村佐 湧冶さん

Q1 お客様に対してどのようなことを考え、どのようなアプローチを行っていますか？

私の場合は、お客様とのファーストタッチの際に、どれだけ可能性を広げて考えられるかがポイント。十数年も以前の軽自動車に乗っている年配のご夫婦が来店したというケースでは、年齢的に安全装備が充実している新しい車が良いことは明らか。一方、低予算での提案を希望されているならば、ある程度走行距離のある中古車がニーズに合致。そうした複数の条件から絞って、最終的に「ベストな一台」を見つけています。

Q2 皆さんの入社の際の経緯は何ですか？

現在、当社は人員を増強中。同じような境遇のスタッフがいる際にコミュニケーションのきっかけ作りにもなりますから。私の場合は約7年前、たまたまオイル交換の際に立ち寄ったジョブカーズの本店で、昔なじみの知り合いが働いていたことが契機でした。

皆さんへ

何ごとも自分次第で変わるということを意識してほしいと思います。「One for all, All for one」。自分の心がけや働きで、組織全体が変わっていくもの。その精神を大切に業務に励みましょう！

私の販売営業に対する思い

車の販売を、ある種の「狩り」のように感じています。販売した後の達成感を含めて、本能的なものをくすぐる魅力があると思うのです。ですから、営業ではテクニックを駆使するというより、ただひたすら「お客様にとっての最高の1台とは……」と、想像力を膨らませることを大切にしています。

私の販売営業に対する思い

お客様にとって車の購入は人生の中の大きな決断の一つ。お客様のご要望を漏らさず汲み取り、理解し、ご提案しています。そして購入後の定期連絡を含めたアフターフォローも万全に。「今度はゴルフ、いつ、行かはるんですか？」といったなげない日常会話から「そういえば、車、もう1台必要になったわ」という話をいただいて、案内することも少なくありません。そうしてお客様に「車のことは新谷さんに」と思える身近な存在になれるように努めています。

A1 お客様によって使い分け！ファーストタッチの際にはこんなことを心がけています

CASE1 若い新婚のご夫婦の場合

念頭に置いているのが不安感の払拭。「中古車購入後、不具合が出たら……」「どこまで車のメンテナンスはしてもらえるのか」といった不安要素を、詳細な説明で一つひとつ解消しています。また現状に加え、「もしもお子さまがお生まれになったら、2～3年後はこの車種は狭いかも」といった将来の状況も想定し、自分の体験談も交えつつ車をご提案。お客様が購入後に後悔しないよう、終始寄り添う姿勢を崩しません。

CASE2 車の購入経験が豊富なお客様の場合

出しゃばらずに、一歩引いた傾聴姿勢でいると、皆さん、自分の愛車歴を話してくれます。そのじっくり聞いた話の中に、希望車種、希望金額など販売につながるヒントが隠れています。そうして傾聴しているうちに「こいつ、わかってくれるな」と思ってもらえて購入に至ることが多いように感じます。

A2 江村主任のように生き生きと働きたい

コロナ禍の自宅待機中に人生を考え「もっと競争の激しい世界に生きたい」と思いました。そこで以前から知り合いだった江村主任が、ジョブカーズで頑張っていると耳にしていたので話を聞くことに。以前よりも表情も発言も生き生きしている姿に「自分ももう一度！」「やらないで後悔するより、やって後悔しよう」と転職を決断しました。ちなみに、楯店長、江村主任と食事をして「こんな会社よ」と聞かせてもらってから1～2週間で入社が決定。「すぐ来い」と楯店長に強引に引っ張ってもらって本当に良かったと思います！

村佐
リーダーへ

自分の27～28歳のころと比べると非常に優秀！

今の自分の良さを変えずに、さらにいろいろなものを吸収して、スケールの大きい営業担当者になってください！

皆さんへ

営業の皆さん、自分との戦いに負けないように頑張ってください。事務スタッフや工務スタッフなどの皆さんには、人に頼り、頼られながら、楽しい時間を多く共有できるよう頑張ってください！

村佐リーダーの
質問にズバッと
回答！



回答者 枚方本店 主任

しん たに まさ き
新谷 正樹さん

