

なんでJOB



かなざわ よしかつ
八尾店 金沢 喜勝

2023年4月に株式会社ジョブカーズへキャリア入社し、八尾店に配属となった金沢喜勝さん。入社2日目に初契約に成功し、現在に至るまで毎月コンスタントに契約を獲得しているといいます。営業として、どのような点を重視しているのでしょうか。初契約時の話や失敗談を聞きながら、仕事に対する思いを紐解いていきます。

入社2日目で契約を取った その詳しい話を教えてください。

私はもともと車好き。いつか自動車業界で働いてみたいと考えていました。そうしたある日、出会ったのがジョブカーズです。さっそく応募し、面接へ進みました。面接時は緊張よりも穏やかな雰囲気の中で楽しく会話ができて、好印象を持ちました。さらに、会社が成長している点や若いメンバーが活躍している姿に勢いを感じて、入社を決めたのです。

2年目を迎えた今でも、面接時に感じた印象は変わりません。何事にも熱心に取り組む、ハイペースで仕

事を進めていこうとする熱意をひしひしと感じます。私の性格にも合っている職場です。

入社2日目で契約を取った その詳しい話を教えてください。

車好きとはいえ、入社当初の私は自動車販売に関する知識を持っていませんでした。アプローチの仕方をはじめ、契約に必要な書類、納車までの段取りなど、正直なところ何もわからない状態でしたが、上司にサポートしていただきながら何とか契約に漕ぎつけました。私なりに意識したのは、とにかくお客様と頻りに連絡を取ること。納車までの期間にお客様が不安を感じないように、何かあればすぐに情報をお伝えしました。

以来、ずっとレスポンスの早さにはこだわっています。ご購入いただいたお客様だけではなく、購入を検討中の方にもお問い合わせがあれば迅速に回答しています。嬉しいのは、その都度「的確な回答を早くもらえるので、すごく安心できます」

と声をかけていただけるとのこと。お客様の言葉が原動力になっています。

一方、厳しい言葉を いただいた経験はありますか。

入社して3か月目に、車の登録でミスをしてしまったことがありました。しかも、ミスに気づいたのが納車前日。「再登録しなければ」と焦った私は、お忙しいお客様に対して一方的に必要な書類を催促してしまいました。すると、お客様から「君の都合ばかりを優先するのは違うだろう!」とお叱りを受けてしまったのです。怒るのは当然だと思いで、反省するしかありませんでした。以

降はレスポンスの早さだけでなく、お客様の事情を汲みながら負担にならない動き方を考えるようになりました。

レスポンスの早さや

お客様の立場に立った行動の

ほかにも、注力していることは ありますか。

アフターフォローですね。お問い合わせに迅速に対応するのはもちろん、特に連絡がなくても、「お車の調子はいかがですか」「車検が近づいてきましたね」とお声がけするようにしています。納車後、そろそろ5000キロメートルを走ったと予想されるお客様には、「オイル交換にいらっしやいませんか」とお誘いすることもあります。

最後に、今後の目標を

お聞かせください。

まずは、自分の年間台数の目標を確実に達成すること。次に、新入社員が営業しやすい環境を整えることです。たとえば、工具の置き場所



9月18日、19日で入社10年記念旅行へ行ってきました。10年目を迎えたお二人と、当日お二人を連れていった小野取締役と川東取締役からコメントをいただきました!

JOB CARS TOPICS

お二人のそれぞれの
人との出会いを祈っております!
by川東取締役



この10年を振り返ると、
濃い10年で長いようであっという間でした。
この先も悔いのない
10年にしたいです。
by伊藤店長



アイランドでは
「ウイスキーとジョブカーズは
旨みが始めるのは10年」
と言われています。
by小野取締役

10年を振り返ると
色々成長させてもらいました。
まだまだなので、
頑張っていきます。
by中尾副店長

金沢さんってどんな人?

巻頭インタビューにご登場いただいた皆さんの人となりに迫るこのコーナー。今回は、同じ店舗の浦藤さんと山崎さんにお話を聞きました。真面目な印象の金沢さんですが、実は意外な一面も……?



八尾店 主任
うら ぶし ひろ き
浦藤 大貴さん

金沢さんを一言で表すと?

頼まれた仕事は断らない
「頑張り屋さん!」

金沢さんが入社して今年で2年。その間ずっと私の部下として一緒に仕事をしてくれています。仕事ぶりは、「頑張り屋さん」の一言に尽きません。私が困っていて助けてほしいときは、忙しいときでも断らずになんでもやってくれます。

尊敬しているところ

真面目で面倒見が良い
反面、おちょこちょいなところも

金沢さんには3人の後輩がいますが、とても面倒見が良く、自分なりのやり方を交えてきっちりと指導してくれていると感じます。そのような金沢さんですが、おちょこちょいな一面もあり、小さなミスがあると余裕がなくなってミスが重なることも。そうなるといつも独り言が始まります(笑)

金沢さんの成長を感じたときは?

入社1年で
1人で任せられる存在に

入社して1年経ったころ、一通りのことができるようになった姿を見て「もう面倒みとかんでいいかな」と思いました。お互いあまり改まって感謝の言葉を口にすることはありませんが、これからも自然体でいられる関係でいたいと思います。

メッセージ

目指せ年間200台!

自分で工夫しながら、何かできることがないかと考えながら頑張っている姿をいつも見えています。独り言が減ってもう少し落ち着いたら、年間200台売れるんちゃいますか!もっと売れるように頑張ってください。

金沢さんを一言で表すと?

仕事ができる人!

入社して1年目にもかかわらず、2023年の販売実績では約100台もの売り上げを記録。新卒社員の平均台数である約40台に対し、倍以上の売り上げです。以前から営業職を経験されていることもあり、知識や対応力がある方だと思います。

尊敬しているところ

お客様一人ひとりに合う提案をしているところ!

お客様が本当に求めているものに寄り添った提案をされているところです。お客様へのヒアリング能力に長けていることに加え、提案力も兼ね備えている点が金沢さんのすごいところです。一方で、仕事と休日のメリハリがしっかりとしている金沢さんは、旅行好きとのこと。旅行の経験から、地方に関する知識も多くお持ちで、セルストークにも活用されています。



八尾店
やま ざき かず き
山崎 寿紀さん

メッセージ

まだ一緒に仕事をするようになり約2か月と短い付き合いですが、いつもありがとうございます。今後もよろしくお願いいたします!

働き始めの頃は様々なことに悩み、試行錯誤を繰り返しながら乗り越えていく時期。何に悩み、どう乗り越えたのかを2024年4月に入社した3名の方にお話していただきました。

「私ここが成長しました!」

人見知りな性格を払拭!



八尾店
たか はし りゅう じ
高橋 龍二さん

お客様や上司、同期との会話を通して、人見知りな性格が徐々に解消されているように感じます。入社したての研修では、社長が隣にいただけで緊張していましたが、今ではお客様の前でも学んだ知識を話せるようになりました。

課題に感じていることは…… お客様との距離感の取り方

接客に慣れてきたとはいえ、元々が人見知りなのでどこまで踏み込んだ話をしていいのかわからないことがあります。例えば「この場面では、もう少し距離を保ったまま話したほうがええのかな」など、人との距離感の境目の判断がつかず、悩むことも少なくありません。

2年目になるまでの目標

商談に来られたお客様に「楽しかった」と思ってもらえる接客をします!そのためにはお客様との距離感の掴み方を身につけるなど、1つずつ課題をクリアしていけたらと思っています。

「私ここが成長しました!」

苦手を克服! 上達した会話のキャッチボール

社会人になるまでアルバイトを含め接客の経験がなかったため、入社当初はお客様との会話が続きコミュニケーションをとることに苦手意識がありました。しかし、入社後約半年が経ちお客様と接する機会が増えたことで、会話の中から見積もりを作るための情報をうまく引き出すことができるようになりました。

課題に感じていることは…… 販売台数を増やすこと

車の販売台数を今以上に増やすことが現状の課題。お客様が気軽に相談できるよう、日々のコミュニケーションを通じて関係を深め、信頼を得ることで販売促進に繋げていきたいと考えています。

2年目になるまでの目標

早く様々な仕事を覚えて、1台でも多く車を販売できるよう頑張ります!



八尾店
おお にし とし き
大西 俊希さん

「私ここが成長しました!」

プライベートでも営業トークのネタ探し



COOL店
お の ほろ なる き
小野 陽輝さん

良い意味でオン・オフを切り替え過ぎず、プライベート中も「仕事に繋げられるヒントはないか」を考えるようになりました。スポーツなど、一見仕事とは関係ないような情報でも、お客様との話題作り役に役立つことがあります。例えば野球。私はもともと関東圏のチームが好きだったのですが、関西では圧倒的に人気のある阪神タイガースの試合も観るようになりました(笑)お客様とのお話が盛り上がることで、商談も進めやすくなったと感じます。

課題に感じていることは…… 知識不足

現在扱っているトラック系の商品について、知識不足を感じています。先輩の商談について、わからないことは質問しながら、いろいろと学ばせていただいている最中です。

2年目になるまでの目標

新人としてではなく、プロとして、お客様にご満足いただける商談ができるようになります!

枚方バイパス店 **さるさる** もOPEN

ジョブカーズの目標の10店舗目となる枚方バイパス店が、11月ごろについてOPEN!今回はOPENメンバーとなるお二人に、今の心情や今後に向けての意気込みを伺ってきました。

OPENスタッフとして働くにあたって

助け合いの精神を受け継ぐ、勢いある店舗に

記念すべき10店舗目になるので、勢いのある店舗にしていきたいという思いが強くあります!土地面積が広いので在庫も多く持つことができますし、バイパス沿いということからお客様も多く通ることが予想されるため、店舗として販売台数をしっかり積み上げていくことが目標です。

また、現在所属している枚方北店では、横の繋がりを大切にしています。例えば、先日私が納車する予定の車にトラブルがあった際も、前日

の閉店後夜11時までスタッフ皆に手伝ってもらい、

無事納車に至ったことができました。新店舗でも、助け合いの精神を忘れずに良い雰囲気を作っていきたいと考えています。

枚方北店

の **野元 政輝さん**

全員で盛り上げながら

熱い店舗

新店舗で働く未来に向けて準備していることを教えて!

トラック専門店として適確なアドバイスができるように

中古トラック専門の店舗になるため、知識を身につけることに励んでいます。インターネットで調べたり、経験豊富な上司に聞いたりして、使い方や用途に応じてどんな仕様があるのかなどを勉強中。さらに、お客様へ適確なアドバイスをするためには、お客様の「ニュアンス」を知ることが大切だと考えています。中古車はやはり傷なども多いため、見た目をきれいにしたいのか、あまり気にされずに金額を重視されるのか、どこに重点を置いているかによって、提案内容が大きく変わってきます。その点をしっかりと把握できるよう、普段の接客時から意識しています。

個人としての意気込みをどうぞ!

同期には負けられない!アフターケアで顧客獲得

5人いる同期と切磋琢磨しながら、その中でも台数を売れる存在になりたいと思います。新店舗での販売目標は、月に13~14台。現在の店舗にいるうちに、自身のお客様のアフターフォローをしっかりしながら、納車して終わりではなく、引き続きお付き合いができるよう心掛けています。売りっぱなしにせず、納車後も何かあればすぐに駆けつけて対応することで「リピーター」になっていただけるということは、実際にフットワークが軽くてスピーディに対応している上司から学びました。

一緒に働く枚方バイパス店の仲間たちへ

江村主任

という熱い方がいるので、

熱い店舗

OPENスタッフとして働くにあたって

まずは店舗の結束力を高めたい

目標達成のために、全員が同じ方向を向いて仕事できる職場にしていきたいと思います。現在勤務している枚方北店が、まさにスタッフ一丸となっている店舗。枚方バイパス店もそんな雰囲気の店舗を目指しています。新店舗の中尾店長からも、「これくらい売れるような店舗にしたい」と目標を共有いただいているので、それに向かって頑張りたいと思います!

新店舗で働く未来に向けて準備していることを教えて!

新店舗のメンバーと食事に行き、「目標台数が今より増えるから相当頑張らんとあかん」と結束力を固めています。そのためには、協力してトラックの知識を増やすこと、自信を持って売れる車両を仕入れること、この2つに力を入れていきたいです。

個人としての意気込みをどうぞ!

コミュニケーションを向上させ自分だけのお客様を作る!

「齊藤くんだから買うよ」「齊藤くんから買いに来たよ」と言ってもらえるような、自分だけのお客様を作っていけたらなと思います。そのために意識していきたいのが、お客様との関係構築。お客様にもっと興味を持ち、世間話や仕事の話も交えることで、より良い関係が築けると思います。また、購入後のコミュニケーションも大事です。購入後ひと月ほど経ったお客様

一緒に働く枚方バイパス店の仲間たちへ

死ぬ気で

車を売りますので、 よろしくお願いします!

枚方北店

さいとう しょうほ **齊藤 祥歩さん**

