

自分自身が分かりやすいと 感じた言葉でご説明する

ダイハツ北海道販売・宮の森店のカーライフアドバイザーとして、主に新車の営業を担当されている中優香理さんは、今年で入社7年目。市内の高校を卒業後は、福祉関連の仕事にやりがいを見出し、北星学園大学・社会福祉学部に進学。社会実習を含めた実践的なカリキュラムに取り組む日々を過

【プロフィール】中 優香理(なか ゆかり)さん。
札幌市出身。29歳。北星学園大学・社会福祉学部卒業。2007年4月入社。マイカー「ミライース」。



ゝ当者をつかまえて、直接説明を聞きながら知識を貯えていくこと。また時には、他社のディーラーに勤務しているアルバイト時代の先輩を食事に誘い、質問攻めにしたこともあったとか。「会社の方々には恥ずかしくて聞けないようなことは、その方から教わることができました」と笑顔で振り返る。女性にも受け入れられや

ごしていたそう。その傍ら、ホテルのレストランなどで勤めたウェイトレスのアルバイトが、中さんに転機をもたらした。曰く「実は、社会的に責任の重い福祉の仕事が、この先自分に務まるのだろうかと迷っていました。そんなある日、アルバイトでお客さまと接することから何か吹っ切れたような気がしたんです。そして、接客業の楽しさや奥深さを私なりに突き詰めていきたいと考えるようになり、就活にあたっては営業職を希望しました」という。

念願かなっての入社とは言え、クルマの仕組みや販売業務の知識も含めて、「ほとんどゼロからのスタートでした」という中さん。そこで、まずは上司や職場の先輩らに直接指導をあおぐことから取り組みを始めた。その過程で中さん自ら導き出した対策は、自社で扱うクルマのカタログを自宅に持ち帰って、その日のうちに分からない点や疑問に思った点をメモし、翌日にはそのメモを片手に担

ずい車種を揃える同社だけに、来店する女性ユーザーの割合が比較的多い職場環境にあって、中さんが普段から心がけているのは、言わば自分目線。「ある程度クルマの知識をお持ちの男性の方にご理解いただいても、女性の方には伝わらないことも少なくありません。ですから、私自身が説明を受けたときに分かりやすいと感じる内容になるように、言葉も選んでご説明させていただいています」という。

そんな中さんを見守る、店長の鈴木雅志さんは「彼女は営業スタッフとしてお客さま満足度が常にトップクラスです。テキパキと、また地道に職務をこなす姿は、非常に頼もしいですね」と目を細める。しかしご本人は「入社当初、ある方から必死さが顔に出やすいから気をつけなさいとアドバイスを受けたことがありまして、その点はまだまだかなあ……」とポツリ。中核を担う営業スタッフでありながら、初心を忘れないその姿勢に共感を覚えた。



【取材協力】ダイハツ北海道販売 宮の森店
札幌市西区宮の森3条1丁目5-43
電話 011-644-6200

仕事に輝く彩女図鑑

ディーラー編 Vol.04

取材・写真/青柳 健司(フォトライター)



女性時代到来と言われる今、ビジネスの二線で生き生きと鮮やかに活躍されている「彩女(さいじょ)」たちの思いを綴る。
クルマをつくる人、売る人は男性が中心であった。
モータリゼーションも、男性主導で成し遂げたものと言える。
しかし、次世代のクルマ社会は、女性の視点や活躍なくして成長も望めないと本誌は考える。
そしていま、自動車ディーラーでは女性のセールスコンサルタントやショールームレディが目々活躍し輝いている。
そんな彼女たちの素顔と活躍の裏に触れていく。

第4回
ダイハツ北海道販売
宮の森店
中 優香理
さん