

仕事に輝く彩女図鑑

ディーラー編 Vol.07

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1線は女性に輝き活躍がますます

「彩女(カラダコ)」たちの思ふを綴る。

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、男性主導で成り遂げたものという。

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日々活躍し輝いています。

そんな彼女たちの素顔と活躍の現場をのぞいてみる。



第7回

ネットヨタ札幌
白石店

鈴木 絢奈
さん

いつも変わらない姿勢で お客様をお迎えしたい

入社以来「ネットヨタ札幌 白石店」の営業スタッフとして活躍されている鈴木絢奈さんは、学生の頃から通学やアルバイトへの道順にあった同店を「実は、毎日のようにバスの中から見ていました」という。もちろん、将来そこに自分自身が勤務することになるとは露とも思わず、「その頃は、2階建ての目を引く建物を、ただ何となく眺めていただけなんですけどね」と微笑む。



鈴木 絢奈(すずき あやな)さん
札幌市出身。25歳。北海学園大学・経営学科卒業。
2012年4月入社。マイカー「スベイド」。

めることができたこと。そんな鈴木さんを入社当初から見守っている工藤丈寛店長は「お客様が何を求めているか、あるいは何を知りたいかを察する力が備わっていますし、電話での飛び込みの営業でも実績を上げられるだけの度胸と行動力を持ち合わせています。だから、短期間で営業スタッフとして伸びてくれました。また、人当たりの良さは天性のものでしょう。ご夫婦のユーザーの奥様に信頼していただけることが

そんな鈴木さんが就職活動の際に希望したのは、長年にわたる接客業のアルバイトを通して得た経験を生かせる営業兼事務職。その中で「勤務されている皆さんの表情が、とても生き生きとしているのを拝見して、ショールームでのお仕事にとっても魅力を感じました」とのこと。加えて、「父がヴィッツに乗っていましたので、トヨタに親しみを持っていただけましたね」と笑う。何気ない日々の出来事のようにも、振り返ってみれば様々な事柄が、随所で鈴木さんの道しるべとなっていたのかもしれない。

ただ「入社当初、私のクルマの知識は人並み以下で、それに運転が最大の苦手でした」とちょっと苦笑い。それを克服できたのは「諸先輩はもちろんですが、同期の仲間も、私にとって非常に大きかったです」と鈴木さん。分からない事は同僚たちと情報交換しながら、お互いに専門家として足りない部分を補い合いつつ、知識と経験を深

多いのは、きっとそのためだと思います。彼女を指名するリピーターのお客様も、右肩上がりが増えてるんですよ」と目を細める。

現在は、同社の女性スタッフによるプロジェクト「CarA(カーラ)」の中心メンバーのひとりとして、女性客向けのフォローアップ企画の立案と実施にも力を注いでいる鈴木さん。増加傾向にある女性ユーザーへの対応という点でも、ますます期待が高まっている様子だ。ゆえに年々顧客は増加する一方にあり、おのずと時間の制約を実感するケースも多くなっているようだが、逆に「どんな時でも変わらない姿勢で、お客様をお迎えしたい」との思いが増しているという。「今後の課題は？」との問いかけに「たくさんあり過ぎて…」と思わず頭を抱えた鈴木さんだが、顧客一人一人への姿勢が変わらない限り、周囲からの信頼を深め、同時に実績を積み重ねていくに違いない。



「今後も一層のレベルアップを期待しています」と工藤店長(左)

【取材協力】 **ネットヨタ札幌 白石店**
札幌市白石区本通14丁目南4-1
電話 011-864-8161

