

お客様と営業スタッフの信頼関係を これからもずっとサポートしていきたい

「ネットヨタ道都白石店」の店舗アシスタントとして、ショールーム初来店者の対応や、営業スタッフへの引き継ぎをより円滑に行う役目を担っている打田みゆきさん。入社を決めた平成15年当時の心境を思い出していただくと「直感が動きました」と微笑む。

市内の高校を卒業後「人の役にたてる仕事がしたい」との思いから、大学では福祉計画学科に席を置き、将来は社会福祉に貢献するイメージを描いていた。しかし、

就職活動にあたって、当時続けていた接客業のアルバイトを通じて「実地で社会人としてのマナーを学ぶことができたから、せっかくならお客様と接するほかの職種にも目を向けてみよう」と、志望分野を広げて望んだことが今日の伏線となる。たまたま、同社の営業職の求人を知って入社試験に挑んだ当日、本社（中央店）ショールームへ初めて訪れた瞬間「ここで働きたい」と閃いたのだという。「入社できる自信も確信も全くありませんでしたが、なぜか突然に強くそう感じたんです」と打田さん。その念が通じたのか、見事に入社を果し、そこから約5年にわたって営業職のキャリアを積み重ねた。

「何もかもゼロからのスタートでした。入社当初はまだ、『女にクルマの何が分かるんだ』という時代で、話を聞いていただけないことも少なくありませんでしたし、私自身も今では人に言えないような恥ずかしい失敗もしました（笑）。打ちのめされる思いの日々を過ご

打田みゆき(うちだ みゆき)さん
札幌市出身。34歳。北星学園大学・福祉計画科卒業。2003年4月入社。マイカー「ヴィッツ」。



す中で、上司や同僚が温かく受け入れてくれたことが、本当に大きな支えになったんですよ」と笑顔で振り返る。そして、自らを追い込みすぎたことにも気づき、良い意味で開き直る術を学んだという。

平成20年に白石店へ移動した後、現職につくことになった打田さん。すると「プライベートでは人見知りで受け身な私ですが、ショールームでは何方とも自然に、そして積極的に会話できること

にあらためて気づきました」という。その中から感じ取った顧客の人物や本音を、営業スタッフに情報としてしっかりと提供することで、両者に信頼関係が生まれることに大きなやりがいを感じている。かつて抱いた「人の役に立ちたい」との願いは、イメージとは少し違う形ではあったものの、打田さんは自らの培った知識と経験をもとに、現実として叶えることができた様子である。だからこそ「初めてショールームを訪れた時に閃いた直感を、これからもずっと大切にしていきたいんです」という。

そんな打田さんを、入社当初から知る齋藤洋一店長は「良い経験を積み重ねて、当店の顔として立派に成長してくれました。当社としては、店舗アシスタントの重要性が年々増えていますので、今後は全社的なリーダーシップを取ってほしいですね」と目を細めていた。

【取材協力】 ネットヨタ道都 白石店
札幌市白石区中央1条6丁目12-16
電話 011-863-3211



齋藤洋一店長(左)も全幅の信頼を寄せる

仕事に輝く彩女図鑑

ディーラー編 Vol.08

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「線」を生きて生きて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、男性主導で成り遂げたもの」と語る。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日々活躍し輝いてる。そんな彼女たちの素顔と活躍ぶりに触れてみる。

女性時代到来と言われる今、ビジネスの「線」を生きて生きて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、男性主導で成り遂げたもの」と語る。

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日々活躍し輝いてる。

そんな彼女たちの素顔と活躍ぶりに触れてみる。



第8回
ネットヨタ道都
白石店
打田みゆき
さん