

納車したてのクルマをご覧になった時 お客様の笑顔を拝見できることが大きな喜び

2006年から中途採用で札幌日産に勤務されている榊さん。これまで一貫して「女だからという理由で特別扱いはしないで、男性営業スタッフと全く同じ仕事をさせてください」と自ら願い出て、またその中で着実に営業実績を積み重ねてきた。直属の上司である大村哲史店長に、そんな榊さんの人柄をひとりで評していただくと、「とにかくなんでも一生懸命」と、思わず笑みがもれた。

短大卒業後、家具メーカーで事務職につかれて榊さんが

職を決意した理由は、黙々とデスクワークをこなす日々の中で、学生時代のアルバイトの経験から「自分に向いているなと感じていた接客業を、やっぱりどうしてもやってみたい」という思いが日増しに強くなったためとか。折しも、バブル崩壊後に女性スタッフの雇用を見送ることが長く続いていた同社にとっても、再び女性の力を必要とする時代にさしかかっており、「営業は楽な仕事ではありませんが、接客業につきたいという彼女の強い思いが評価されました」と大村店長が言うように、榊さんは即戦力として採用されることとなった。

とは言え「クルマを売るなんて大それたことが私に出来るのかと、不安の方が大きかったです」と振り返る榊さん。それを乗り越えた要因は「店長はじめ周りの方々にたくさんのことを直接教えていただいたから」とキッパリ。そうして実践で学びながら蓄えた知識や経験のひとつひとつが、今でもとても大きな力になっているという。



榊 真理絵(さかき まりえ)さん。石狩市出身。32歳。武蔵短期大学・教養学部卒業。2006年4月入社。マイカー「マーチ」。

「そんな榊さんにとって、ディーラーの営業職の魅力とは何かお尋ねすると「クルマを納品した時、お客様がとても嬉しそうに笑ってくださること」との答え。その様子を見ながら、榊さん自身も幸せな気持ちになれ、またそれが「次も頑張ろう」という原動力になるそうだ。

現在、榊さんが仕事以外で熱中しているのは、昨今ブームのマラソン。道内で開催される大会への出場経験も持つ本格派ながら、「実力はまだまだなので、そっ

ちでも頑張りたいですね」とニコリ。そして「もともと人一倍負けず嫌いですので、タイムもどんどん縮めたい。でも、マラソンを続けている本当の理由は、気分転換ができるからなんです」という。マラソンに没頭することで思考がリフレッシュされ、コンディションもアクティブになる。その結果、仕事と前向きに対峙する姿勢が整う。そのプラス効果は計り知れないらしい。

札幌日産としても、榊さんの今後に期待するところは大きく、現在ひとつの課題を求めているそう。大村店長曰く「近い将来エリアマネージャーに昇格して、新人女性スタッフの指導的な役割をつとめて欲しい。だから、常にその意識で仕事に取り組んで欲しいです。そんな話を聞いた榊さん、「お役に立てるようにしっかりと努力して行きます。そのためにも、マラソンがんばります」と笑顔が弾けていた。

【取材協力】 札幌日産 宮の森店
札幌市中央区1条1丁目1
電話 011-644-4123



「広い年齢層のお客様から可愛がっていただけるキャラクターです」と大村店長

仕事に輝く彩女図鑑

ディーラー編 Vol.13 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」で生き生きと鮮やかに活躍されている「彩女(Color Girl)」「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。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る。そんな彼女たちの素顔と活躍の裏に触れていく。

女性時代到来と言われる今、ビジネスの「線」で生き生きと鮮やかに活躍されている



第13回
札幌日産
宮の森店
榊 真理絵
さん