

「自動車を売る」、それは「自分自身を売る」こと ～お客様の数だけあるニーズに応じて～

埼玉トヨタ自動車株式会社 U-Car部 所沢マイカーセンター **粕谷 高志さん** (経済学部2001年度卒業)

仕事について

私は現在、埼玉トヨタ自動車株式会社で働いています。埼玉トヨタは、新車販売部門、中古車販売部門、メンテナンス修理などのサービス部門を主な業務とし、その他に、自動車保険などを取扱う保険部門、auの携帯電話などを取扱う通信部門などがあります。

その中で私は、主に中古車販売をメインとする、U-CAR部の所沢マイカーセンターで営業職として働いています。仕事は主に中古車販売のほか、それに伴う自動車保険の販売、自動車ローンの取扱い、JAFやauの販売など、販売商品は自動車だけでなく多岐に渡ります。また、御購入頂いたお客様への定期的なメンテナンスの御案内や、お車のトラブルが発生した際の対応など、アフターフォローも大切な仕事になっています。



仕事の魅力

自動車という高価な買い物をして頂くので、お客様も、販売する我々も失敗してはいけないという独特の緊張感があります。注意深くお客様のニーズに耳を傾け、こちらからベストと思われる御提案をさせていただきます。よく十人十色と言いますが、お客様が百人いれば百通りのニーズがある訳で、それを感じ取りお客様に御納得頂く御提案をするのは簡単な事ではありません。また、自動車といえども機械なので、お客様が御使用頂く中で、思わぬトラブルが発生する事が稀にあります。その様な時に、お客様に御納得頂ける対応を速やかにとる事を必要とされます。時には、迅速な対応がとれなかったり、お客様に御納得頂けなかったりして、お叱りを受ける事もしばしばあります。その様な中で、私の御提案を快く御納得頂いた瞬間や、私のした事に対して感謝



して頂いて「ありがとう」と御礼を言って頂けるなど、お客様と心が通じ合えた瞬間に仕事のやりがいを感じます。

また、長年営業活動をしていく中で、同じお客様に2台目、3台目、御家族で2台目、3台目と御購入頂いた時などは、自動車を販売していながらも私自身を買って頂いた気がして、この仕事をしてよかったなと心からやりがいを感じる事が出来ます。ある時、不動産会社の社長さんに気に入って頂きまして、会社で4台の自動車を御購入頂きました。

その後、「うちの会社で働かないか?」と熱心にお誘い頂きました。大変ありがたいお話なのですが、私も道半ば、今の仕事を極めた訳ではないので丁重にお断りさせて頂きました。

その社長さんとは今でも良いお付き合いをさせて頂いております。

大切な時間

2年前に念願のマイホームを購入しました。また、今年の4月末には次女も生まれ2女の父親です。学生時代の仲間達は今の私を見て皆、驚きます。というのも、学生時代の私は決して優秀な学生ではなかったからです。不真面目な、もてない、駄目な学生でした。当の本人である私も、学生時代に10年後の私の姿は全く想像出来ませんでした。人はそれだけ変われるという事です。昔から私の趣味は音楽なので、数ヶ月に一度はライブに行ったり、自宅でギターを弾いたり



する事が楽しみの一つです。あとは家族や子供達と過ごす時間が私にとってかけがえのない大切な時間です。また最近、健康を考え、極真空手を始めました。効果は靦面で、まだ始めて3ヶ月程なのですが、3ヶ月で体重が5キロ落ちました。これからは空手の方も頑張っていきたいと思っています。

在学生へのメッセージ

私は学生時代、当時学内で1番大きな100人からなるテニスサークルの副会長を務めさせて頂きました。そこでの経験が社会人になって大きく生かされています。最近では学生のサークル離れが激しいとの話も聞きますが、学生の皆さんにアドバイスがあるとすれば、どんなに小さなコミュニティでも良いので、とにかくコミュニティに参加して下さい。

人間が10人集まれば様々な出来事が起こります。そこから何かを学び取って頂きたいと思います。結局、社会に出て、その10人が100人、1,000人となるだけで、人が起こす出来事というのは、そんなに大きく変わりません。ですから若い学生時代にどんどん色々なコミュニティに参加して頂きたいと思います。そこで失敗を恐れずに、自分の意見や主張、生き方をぶつけてみて下さい。コミュニティの延長線上にあるのは社会ですから、そこから社会との関わり方を学んで下さい。若い今なら、いくら失敗してもやり直せます。自分の意見が、主張が、生き方が、社会にどの様に受けとめられるかを、コミュニティを通じて予行練習してみてください。「人生は一度きりの夢」。夢を持って失敗を恐れずに生きて下さい。

Profile

■ かすや たかし

埼玉県入間市出身。
経済学部2001年度卒業生。