



岩見沢大和店 カーライフアドバイザー チーフ

さとう けいこ
佐藤 恵子 2015年入社

いまは転職したばかりの為、来店されたお客様に顔と名前を覚えていただけるようにたくさんお話をしたり、翌日には手書きのハガキを送ったりしています。次回のご来店のきっかけづくりの為に、お客様との会話内容をメモして忘れないようにしています。

入社のきっかけは？

当時勤めていた会社が倒産となり、次の就職先は「長く働くことができる仕事」を条件に探していました。営業職は不安でしたが、仕事がない！という崖っぷちの状況だったため、チャレンジすることを決めました。そんなきっかけで始めたカーライフアドバイザーですが、結果的に10年続いている仕事となりました（笑）



入社したてはどんなことからスタートしましたか？

自分のお客様はもちろん、先輩の担当のお客様も話しかけに行き、人と話すことに慣れることから始めました。とにかく「お客様に自分の顔と名前を覚えてもらいたい」という一心で接客対応していました。すると、今までなかった「私宛」の電話がかかってくるようになり、とても嬉しかったのを今でも覚えています。小さなことですが、当時の私にとっては大きな喜びでした。

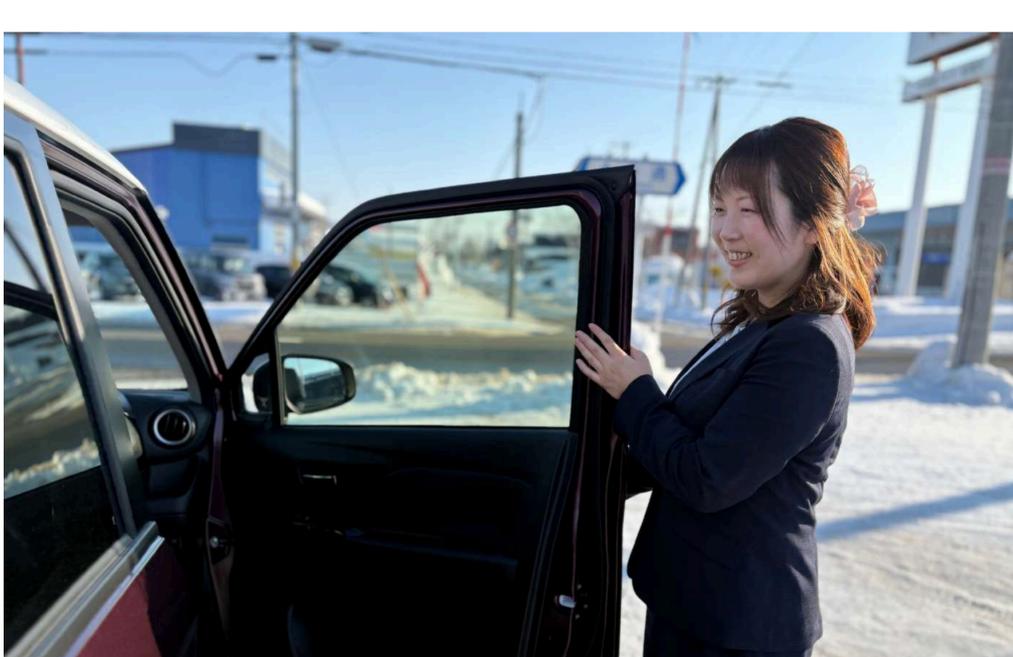


これからの目標

お客様と向き合うことは簡単ではなく、お客様が不快に感じない接客や提案を常に心掛けています。「女性は結婚すると退職する」とよく言われますが、私は結婚してもこの仕事を続けていきますし、体力が続く限り勤めていきたいと思っています。憧れの先輩スタッフのようにいきいきと働き、私のように役職者を目指す女性カーライフアドバイザーがもっと増えればうれしいです。

札幌日産の魅力

男女年齢関係なく活躍できる職場です。お客様へのドリンクサービス、除雪、試乗車の洗車など、性別問わずみんなで協力してやっています。「女性だから…」と遠慮することなく、スタッフみんながカーライフアドバイザーの一員として接してくれているので、堂々とのびのびと働くことができます。



未来の仲間へメッセージ

自分の商談で車が売れたときが一番うれしいですが、他のスタッフが商談しているときにも自分のできることで協力して（試乗や車両説明、時には子守りもしています）1台の成約に繋がったときは、自分のことのようにうれしいです。新車納車の時に喜んでくれるお客様の姿や、新車点検の時に「買ってよかった」と言ってもらえるのがやりに繋がっています。みなさんにもお客様直接「ありがとう」と言ってもらえる喜びを味わってほしいと思っています。

わたしの休日の過ごし方

休日はスポーツ観戦が多く、特にバレーボールはよく観ます。最近ではバレー観戦しに東京遠征もしました。選手の潔いプレーをみると、自分もまだまだ仕事を頑張らないと！と思わせてくれます。仕事と休日、どちらも全力で楽しんでいます。

