



発寒店 カーライフアドバイザー チーフ

たかしま ともや  
**高島 智也** 2016年入社

店舗に業績として貢献するのはもちろん、後輩の指導やサポートをするのも仕事です。小学校から始め、現在もやっている野球で培った、全体を見て考えて行動する力が、今では店舗全体を見渡し行動する力になったと思います。

## 入社のきっかけは？

前職は大工で作業着を着て毎日汗を流していました。いつからか漠然と「スーツを着て仕事をしてみたい！」と思い始めるようになり、転職活動を始めました。たまたま札幌日産の中古車販売の営業の友人がいて、どんな仕事なのかを聞く機会があり興味を持ちました。しかし、当時は人とかかわることが苦手な性格でした（笑）大工は物作り。口よりも手を動かすのが仕事だったので、仕事内容が180°変わることには初めは不安でいっぱいでした。多くのお客様と接点を持てる営業職で大きく成長したいという思いで、入社を決意しました。



## 入社したてはどんなことからスタートしましたか？

4月入社の私は新卒社員と共に研修に参加していました。研修では車の基礎知識を学んだり、同期の中でお客様とスタッフの役を決めお茶出しや商談のロープレをしました。店舗に配属になってからは、実際にお客様と話すことで得る学びの方が多いと痛感し、積極的にお客様に話しかけていくようにしました。分からないことは先輩に聞き、たくさん手助けしてもらっていました。人見知りの性格でしたが少しずつお客様とのコミュニケーションに慣れていき、自信が身についてきました。

## これからの目標

自分の業務をこなすだけでなく、後輩の指導やサポートにも注力するのが目標です。後輩が少しずつ成長しているのを見ると、自分のことのようにとても嬉しく思います。これからも自分の仕事と後輩のサポートどちらにも力を入れつつ、お客様が「また来たい！」と思ってもらえるようなお店づくりに貢献していきたいです。



## 札幌日産の魅力

親身になってくれる優しい先輩が多く、一人で困っているとすぐに気づいてくれてフォローしてくれます。商談をしているときには、別のスタッフが試乗車をすぐ入口に用意をしたり、下取り車の査定をしたりと「チーム力の強さ」を感じます。

また、定休日の水曜と自分で選べる休みがあるので、友人との予定も立てやすく、プライベートが充実できるのも魅力です。



## 未来の仲間へメッセージ

私は車の知識もなければ、人と話すことも苦手でした。スーツを着て仕事をしたいという思いで入社してから、気づけば10年経とうとしています（笑）きっかけはどんな理由であれ、「チャレンジしてみたい」という思いが一番大切だと思います。未経験の方でも、チームでサポートするので怖がらなくて大丈夫です。札幌日産で待ってます。

## わたしの休日の過ごし方

休日は友人や会社の人たちとゴルフを楽しんでいます。ゴルフの後のサウナも最高です！サウナに行くと疲れが吹き飛び、体が整うのでよく行きます。休日ですっかりリフレッシュすることで、次の日の仕事も頑張れます。

