

Kato通信

vol. 35

2024年6月1日発行



カラフル国府店 店長代理 松島 源

働きやすい社風に ひかれて

前略のこの経験を含めると、自動車の販売に関わっている期間は約6年だという。松島が過去に経験した営業職の面白さを知った出来事のほか、現在仕事で意識しているポイントについて語つても

新人のころに得た 成功体験

前職、中古自動車の営業担当者として働いていた松島は、買い取りや販売の業務に従事していたほか、査定も担当。中古自動車販売に携わるうえで必要な知識を習得した。

この仕事をするようになつて一番印象に残つているのは、前職のころ、入社4か月目に1か月で15台の販売と22台の買い取りに成功し、新人王を獲得したことだ。

ページへの商品掲載への取り組みを継続しつつ、お客様のニーズにマッチした告知を行っていく考えだ。

「お客様が魅力的に感じる広告を作成して集客数を増やしていくことを思っていますし、これからも変わらず、お客様にとつて最適な自動車を提案していくつもりです」。

止まることはないだろう。キルを身につけては成長を続けてきた松島。その歩みは、この先も

学びを得て、
よりよい接客に活かす

が自信にもつながらり、その後、仕事にどんどんはまつていきましたね」

当時、松島が接客するうえで心がけていたのは2点。1つめは、お客様を笑顔にすること。相手の様子を観察しつつ、話のなかに少し冗談を挟むと笑いが生まれ、その会話がアイスブレイクの役割を果たしてくれる。そのため、のちの筋談がやすくなるのだ。

の会話がアイスブレイクの役割を果たしてくれる。そのため、のちの商談がしやすくなるのだ。



右肩上がりの成長 を目指して

今後の目標は、毎月安定して売上を上げを上げ続けていくこと。現在は、月ごとに来店者数に波があり、売り上げが安定していないのが課題だからだ。そのため、現在

た。この一件は、「お客様に、きちんと伝えるべきところを伝える」大切さを学んだ出来事になつたと感じている。

を確認してもらつており、ひびに
ついても了承を得ていた案件だつ
たが、「そんなことはありえない」
とばかりに、お客様の態度が180
度変わつてしまつたのである。
自分の要求を訴え続ける相手に対
し、ただ話を聞くしかできなかつ
た松島は、この先、営業職を続け
るうえで、発生しそうなクレーム
案件を想像し、対応方法をシミュミ

カラフル国府店で店長代理を務めている松島源が株式会社加藤自動車相談所へと中途入社したのは、2023年2月のことだ。前職のころの経験を含めると、自動車の販売に関わっている期間は約6年だという。松島が過去に経験した営業職の面白さを知った出来事のほか、現在仕事で意識しているポイントについて語つてもらった。

「働きやすい社風にひかれて」

前職、中古自動車の営業担当者として働いていた松島は、買い取りや販売の業務に従事していたほか、査定も担当。中古自動車販売に携わるうえで必要な知識を習得した。

加藤自動車相談所に入社したきっかけは、転居をともなう異動がない点と、定休日があることを魅力に感じたからだ。以前勤めていた会社には定休日がなく、せっかくの休みの日でも仕事のことが気になってしまい、オンとオフの切り替えがうまくできていなかつた。また、遠方へ転勤する可能性があつたため、「家族との生活を大切にしたい」と考え、転職を決めたのである。

実際に加藤自動車相談所での勤務がスタートして感じたのは、安心して働く環境がある点だ。そして、それが会社の魅力だとも感じているという。

「新人のころに得た成功体験

この仕事をするようになつて一番印象に残っているのは、前職のころ、入社4か月目に1か月で15台の販売と22台の買い取りに成功し、新人王を獲得したことだ。



まつしま げん 松島 源さん へのメッセージ



取締役部長
おの きょうへい
小野 恭兵さん

松島さんとの関係性

上司と部下です。私は現在、カラフル北島店にいますが、2024年1月までカラフル国府店で一緒に仕事をしていました。そのため、松島さんが入社して1年ほどは一緒に働いていました。

松島さんの存在とは？

松島さんは、期待の意味を込めて、「トップ営業マン」です。お客様への対応が良く、満面の笑みで接客するところも良い。トーク力もあります!即戦力として入社してくれましたが、その期待に応えてくれていると思います。

松島さんの思い出

一緒にタチウオ釣りに行ったときの話です。全然釣れない松島さんが、ようやく糸が引いたのを見て「マグロが来たー」と



カラフル国府店
こうだ かいり
幸田 海里さん

松島さんとの関係性

一緒の店舗で働く同僚です。社歴でいうと私が9年目なので先輩ですが、ポジション的には松島さんが店長代理なので、松島さんが私の上司。年齢は私の方が1歳上ですがとても近いので、「一緒に働く年の若い仲間」というのが一番しつくりくる関係性かと思います。

松島さんの存在とは？

毎日ほぼ一緒に働いているので、お互いに相談し合える仲だと思っています。商談の話をはじめ、毎月の目標達成に向けての話など、気兼ねなく

巻頭インタビューに登場した松島さん。一緒に仕事をする同僚や上司に話を聞くことで、本人へのインタビューだけではわからない人柄を深堀りします。松島さんのノリの良い、普段の顔に注目です!



はしゃいでいました(笑)しかし、実際に釣れたのは小さいタチウオ。もちろん、松島さんも竿の曲がり具合で大物でないことはわかっていたと思います。しかし、ノリが良いので「大物じゃー!」と言しながら、一生懸命リールを巻いていました。その姿が、とても印象に残っています。

メッセージ

法人関係をはじめ、何でも対応できる「眞のトップ営業マン」を目指してほしいと思います。法人では、業務の内容上、社長相手なので一歩引いてしまう人も多いのが現状です。松島さんにはそこを怖がらず、どんどん進んでいってほしいと思います。また、松島さんはこれからのからフル全体の販売部門を背負っていく人材です。書類不備をなくし、管理業務も頑張ってもらえばと思われます。

松島さんの思い出

意見を出し合えます。仕事の話だけでなく、家族のことや休日の話などプライベートなことも言える存在です。ご飯も一緒に行きます!

メッセージ

松島さんは普段から冗談を言って、その明るさで場を盛り上げてくれるキャラクターです。これからも、変わらず持ち前の元気さで店舗を活気づけてほしいと思います。もちろん私も、店舗の成績を上げられるよう一緒に盛り上げていきます!



就活時代の自分に聞く!

入社を決めた★本当の理由

あなたが加藤自動車相談所へ入社した決め手を覚えていますか?それ理由は異なりますが、今は各店舗で活躍する大切な仲間。この機会に、ご自身の原点を振り返り、新たな気持ちで仕事へ向かうきっかけにしてみましょう。



コバック徳島店
フロント
よしざき ゆうり
吉崎 悠里さん
2020年入社

会社の雰囲気が良く、休みが取れる!

車業界に就職しようと決めていた私は、大学で行われた合同説明会で加藤自動車のお話を聞いて、インターンシップに参加しました。その際、コバック北島店を見学させていただき、**社員同士の雰囲気がとても良いところ**に惹かれたのです。さらに、**平日にも休みが取れる**ことから、入社を決めました。

最近あった仕事のチハピネス!

車検が終わり、お客様をお車へご案内した際に「説明も丁寧してくれてわかりやすかった!助かりました、ありがとうございます!」と言っていただけたことです。



カラフル国府店
保険部
なら れんたろう
奈良 康太郎さん
2023年入社

先輩方の人柄の良さ

大学生の頃に自動車免許を取得してからドライブが好きで、車関係の仕事に携わりたいと考えていました。また、ドライブで訪れた四国に移住したいという気持ちもありました。その中でも大きな決め手になったのは、**先輩方の「人柄の良さ」**です。指導を始め、悩みごとに親身になって相談にのってくださり、日々感謝しています。

最近あった仕事のチハピネス!

お客様に「そうだったんですね、知らなかつたです、ありがとうございます」と言っていたとき、役に立つ情報を伝えできただけたことです。



コバック国府店
メカニック
むや しんたろう
撫養 信太郎さん
2019年入社

いろいろな車に触れられる!

父の影響で車が好きになり、大学も自動車の専門学校に行きました。就職活動で**いろいろな車に触れられる会社が良い**と思い探していると、加藤自動車が見つかり、「ここにしよう!」と決めたのです。

最近あった仕事のチハピネス!

いつも思うのですが、出庫するときのお客様の笑顔が嬉しいです。

一度ハマったら抜け出せない……私の沼を紹介します

コバック徳島店
フロント
みつはし なほ
三橋 菜穂さん

ようこそ ポルノグラフィティの沼へ

私が幼い時に、親がよく聴いていたことがきっかけです。特に母が運転する車では、いつもポルノグラフィティの曲が流れています。当時は歌詞の意味もわからず、聴き流すだけでした。しかし、学生になり自分でCDやDVDを買お始めると、好きな曲がどんどん増えていき、すっかりハマってしまったのです。

おすすめポイント

ライブパフォーマンスのレベルの高さです。音源での上手さはもちろんですが、生演奏ならではのアレンジに驚かされ、その場の熱量が伝わってくることが本当に楽しいです。今年のライブも友人と参戦し、満喫することができました。