

# My job



## 紀の国住宅株式会社の 営業本部

神 圭吾さん  
第一課 係長  
2002年入社

うちを選んでいただいている、そのことへの感謝を積極的な提案で示したい。

「先輩に望むのは、自分から積極的に動くこと。そうでないと、助けられるものも助けられないんです。悩んだり、お客様にうまく話せなかつたら報告して欲しい。それから、自分の思っていることをしっかりと伝えることも大

- 8:30 出社→社内清掃
- 9:00 朝礼・ミーティング
- 10:00 社内業務
- 11:00 お客様宅訪問
- 12:00 昼食
- 13:00 お客様宅訪問
- 14:00 担当現場確認
- 15:00 お客様宅訪問・資料作成等
- 18:00 夕礼・ミーティング
- 19:00 お客様宅訪問
- 20:00 日報記入・退社

## いろんな人に会い、話ができる。 その楽しさが長年続けるやりがいに。

ノルマがあっても  
助け合いで達成する、  
そんな風習に救われた。

営業筋で11年のキャリアを積んできた神さん。1日何組のお客様と、どれほどの時間話をしたか。毎日、営業マンが日報に付けるのは、そんな今日の自分の足跡。数字がモノを言う世界だけに、苦勞もあるのでは？と問うも、「あまり大変と思つたことはなくて」と、温和な笑顔を浮かべる。

「もちろんノルマは持つてゐるんですが、うちの会社は仲間意識が強いので、ひとりで抱え込むことはないですね。そこまで数字に対して厳

救いの手があれば、二年選手はリアルな現実を見つめる。「この仕事に興味があるかどうかはわからずに入つて、最初は覚えることがいっぱいですが、楽しさはなかつた。そんな僕でも続けて来れたので、やる気さえあればどんな方でも営業に向いてるはずですよ。」



### Stance of work

お客様に初めてお会いする時、  
どれだけ聞き取りをできるか。  
どれだけ仲良くなれるか。

しくない。上司や先輩が部下の面倒を見ますし、そういう風習に助けられた面はありますね。」  
「本音を言うと、元々、住宅関係に興味があつた訳ではなくて「苦笑」という神さんだが、いろんな個性を持ったお客様さんと話せる営業職が面白くなつてきたという。  
「営業マンの大半は、契約を取つたときの喜びがやりがいだと思つけれど、僕はそれよりも人と会えることが楽しい。向いてるかどうかもわからず入社しましたが、自分の努力次第では何とでも出来るんだと思ひましたね。」