

# 人と人のつながりを大切に

ニューレジストン西部営業部大阪営業所 山本 真規子さん

「販売店の担当者の方に所属し「地域コミュニティー」コースと「情報販売店の方は商品の性能、価格もさることながら授業以外でもボランティア、自分自身を売り込みア活動を通じて様々な経商売につなげていた。そ 験や知識を積む一方、簿それが今、私の目指す営業記、ビジネスマナー、マスタイルです」と笑顔で ーケティングをはじめ、話す山本さん。常に自身 実在する企業を例に、課と周りの環境を分析し、 題の提議から解決方法を課題を見つけ、改善する。 導き出すグループワーク努力を惜しまず、真面目 などで、ビジネスの知識に仕事に取り組み姿勢は を培った。

大学時代は人間社会学部 役立ちやりがいとたり、

顧客を訪問したときに心掛けていることは「大きく元気に挨拶し、声だけで山本が来たとわかってもらえるようになりたい」



を訪問した際、「新入社員の工場研修で生産にも携わった思い入れのある切断磁石『テラカット』を在庫があるにも関わらず購入してくれただこと」と少しはにかみながら答え

てくれた。 今後は、まずは顧客に名前を覚えてもらうことを目標に営業活動に取り組み、「女性ならではのよく通る声を生かして、顧客を訪問した際は大きな声で元気に挨拶し、声だけで

約10カ月と間もないが、山本は本質をよく理解の勘所を見抜く力は、解している」 同社営業推進部・石田晴 現在は、先輩の指導の部長も感心する。「い もと販売店と同行PR、 つも営業社員にアドバ 展示会でのPR活動など

すること、まず、ものを主な業務としている山を売る前に自分の名前を 本さん。 売るといこと。新入社 仕事をやる中で一番う 員でまだ業務内容もよく れしかったことについて 理解できていないと思う 聞くと、同行PRで顧客 たい。

015年4月。入社して 同社に入社したのは2 題の提議から解決方法を 導き出すグループワーク など、ビジネスの知識 を培った。