

Good Job
グッドジョブ!!

現場で働くプロに聞く!!

営業

Salesperson

名前

さいとう

齊藤 わか さん (辻団地)

会社名

クリーンペア九州株式会社

営業している商品

建物の断熱材 (アイシネン)

職歴

8年

企業には必ずといっていいほどある営業部署。一般にこの営業職には一定のノルマが課せられ、雨の日も風の日も笑顔で接客という精神的にも肉体的にも大変なイメージがある。齊藤わかさんもそんな営業職の一人。今回は営業という仕事について伺った。

緊張と不安の初営業

人と話をするのが大好きという齊藤さんは、一言で言うところ「明朗闊達」。

「明るくて元気な女性を募集します」という言葉を見て入社しました(笑)。最初は何の営業をするのかまったく知りませんでしたね」

入社後2か月経った頃から、齊藤さんは一人で営業に回ることに。「人見知りはない」と話す齊藤さんだが、やっぱり緊張したという。

「最初はドキドキしましたよ。どんなこと聞かれるんだろうとか、どんな人がいるんだろうとか…。でも相手も人なんだし、大丈夫と自分に言い聞かせて」

齊藤さんは、勤務する会社で初の女性社員だったそう。建築関連の業界ということもあり、入社当時、女性には珍しかったという。

「今は女性も増えてきましたけど、男性が多い業界なので、すぐに顔を覚えてもらえましたね(笑)。営業と

いう仕事は「物」を売っているんじゃないくて、「人」を売っているんです。まずは自分がこの誰で、何を売っているのかを相手に知ってもらうことが一番大切です」

営業は長距離マラソン

齊藤さんは、中学生の時から陸上競技をしていたそう。現在では、趣味でランニングをしたり、いろいろな大会に出場している。

「マラソンは目標タイムを立てますよね。その目標に向かって『どうやって走っていくのかな』と考えることは、営業先に『どうやって売っていくのかな』と考えることに似ています。走ることは自分との戦い。営業も同じで、いかに心折れずにゴールまで頑張れるかが勝負になります」

気配りと笑顔の職業

人と人との関係で成り立つ仕事が営業だが、人の考え方や価値観はいろいろ。齊藤さんは自分の仕事を、「人の勉強」と話す。

「毎日人と関わるので『人』を学ぶ絶好の職業だと思います。いろんな人がいるので気配りと笑顔はとても大事。人にあったアプローチで結果、契約を結べたときの達成感。商品や私自身が認めてもらえたんだ、といううれしさが醍醐味です」

▶営業している断熱材の説明をする齊藤さん。「商品には自信を持って営業しています。他社製品も比較材料のため勉強しています」と齊藤さん。話しながら、足場の悪い建築現場も慣れた様子でスイスイ移動する。(左写真)▶ジョギングフェアには毎年参加している。走りながらも、カメラに笑顔を忘れない。(右写真)

