



リアルを見せます!

私の一日のスケジュール

仕事内容

お客様との信頼のため、国産車の情報は全車種網羅の上で提案店舗では国内メーカーの車をすべて取り扱っている原宿自動車で、営業職をしています。お客様との商談では細かくヒアリングをして適正なものをお勧めできるよう、最新情報を常に勉強しています。

スケジュール

- 7:00 起床、朝食**
朝食を食べ、ゆとりを持って出勤の準備をします
- 9:15 出社**
通勤は車で15分程度。早めに店舗に行き開店の準備
- 9:45 朝礼**
店舗スタッフの朝礼があります
- 10:00 開店**
店舗の外にある展示車を拭き、きれいに掃除します
- 11:00 メール対応**
お客様からのメールをチェックし、問い合わせに対応します
- 12:00 昼食**
お弁当を持参して、事務所で昼食を取ります
- 13:00 業務再開**
接客対応や商談、納車の準備や書類の作成を行います
- 19:00 終業**
30分～1時間程度、残業することもあります
- 20:30 帰宅、入浴、夕食**
帰宅後、すぐにシャワーを浴びて夕食を食べます
- 21:00 自分時間**
動画サイトで全メーカーの人気車種や車関係の最新情報、部品やパーツの情報など、車関係の情報を見て勉強します
- 24:00 就寝**



質問に答えられるよう日々勉強しています



お客様が納得するまで、しっかり話します

こんな会社です!

創 業	昭和40年
従 業 員 数	50人
平 均 年 齢	43歳
男 女 比	7:3
勤 務 地	館林市(楠町)
資 格	普通運転免許証(MT)※取得予定も可
勤 務 時 間	9:45～19:00
年 間 休 日	107日
初 任 給	高卒192,383円(固定残業手当含む)
賞 与	年2回(6・12月)
退職金制度	有
手 当	役職/家族/通勤/資格/住宅補助 等
産 休 育 休	有
雇 用 形 態	正社員



我が社の魅力(一押しの待遇等)

営業職は毎月、目標達成手当があるので、自分で工夫しながらモチベーション高く数字を追いかられます。また、全店舗にある工場はすべて冷暖房完備なので過ごしやすく、働く環境として快適です。

21

〔自動車販売・整備業〕

原宿自動車 株式会社 (原宿 C@R-NET)

邑楽郡板倉町大字岩田872 ☎0276-82-1177



原宿カーネット営業部
A・Hさん(32歳・令和3年入社)



お客様第一主義で信頼関係を築く
地域密着型の新車・中古車の販売会社

新車・中古車販売などを行う、原宿自動車の営業職に転職して4年が経ちました。元々、調理師として飲食業界で働いたり、サービス業で働いたりしていたところコロナ禍で仕事が激減し、人から必要とされる仕事がないと考えるようになりました。今の車社会がすぐに衰退することは無いと思い、車業界に転職しようと思った。営業は初めてで最初は戸惑いましたが、上司や先輩がとても丁寧に教えてくれたので、今は営業のおもしろさを感じています。車を買った後も車検など、メンテナンスが必要になるので、どこで買うかはとても大事だと思います。高い買い物だからこそ、お客様には信頼で購入いただけるよう説明しています。



本音で答えます!

先輩社会人Q&A

Q 会社や仕事での将来の夢や目標は?

「No.1営業マンになる」ですね。同じ店舗の先輩が全国に名を残す、売り上げや販売台数を記録しているので、先輩を見習って自分も全国に名前を残すような仕事したいです。そんな先輩と一緒に仕事できて、学ぶことが多いです。

Q 入社前と入社後でギャップは?

いい意味でギャップはありました。入社前は、営業=体育会系で、売れなかったら怒られると思っていましたが、実際は来月がんばればよいよと言って、どうしたら売れるかを一緒に考えて、やさしく教えてくれる上司や先輩ばかりで驚きました。

Q 職場の雰囲気はどう?

アゼリアモール内にある原宿カーネット店は、サイクル部門も含めるとスタッフ11人のアットホームな職場です。売り上げ第一主義ではなく、チームとして店舗を盛り上げ、店舗全体の売上販売台数を伸ばしていく雰囲気なので働きやすいです。