

「目標を持って仕事をする大切さ」を再実感！

「もう一度No.1になる！」新たな目標になりました

〔宮崎社長〕

法人営業ならではの「苦勞も多いかと思いますが？」

〔溝上さん・高祖さん〕

個人営業と比べ「即決」はなく契約に時間が掛かるので、複数の商談を常にこなすこと、9割前払いですが新規開拓の飛込みで実績の安定を図っています（溝上）

中古車部に長くいましたが、より車検やリース満了時期の管理、早期アプローチが大変ですが重要です（高祖）

〔宮崎社長〕

店舗が無い分お客さまを呼び込めないのが訪問対応や、他社に隙を与えない情報管理は非常に重要です。今後の展望やメッセージがあれば教えてください。

〔仁比さん・高祖さん〕

普段サービス入庫など店舗の皆さんに協力いただいており、感謝しています！商用車や助成金申請など問い合わせやサポートで恩返しできればと考えています（仁比）

今回の受賞で「目標を持って仕事する大事さ」を改めて実感しました。「自分はいま何をすべきか」を常に考えながらお客さまのカーライフをサポートします（高祖）



入社 1984
法人営業室 次長
仁比 光博 さん

入社 1991
法人営業室 CA
高祖 貴恵 さん

入社 2004
法人営業室 CA
溝上 高史 さん



実は狙ったタイトルではないですが、日頃からお客さまのお役に立つ「情報提供」とその後の「情報収集」を三人で丁寧にやっていた結果ですかね！（仁比）



編集後記

阿吽の呼吸。「二人以上で一緒に物事を行う時のお互いの微妙な気持ち。また、それが一致すること（大辞泉）」自然体でありながら、目標を見据えたチームに流れる「それ」を感じた取材でした…。Congratulations！