

兵庫ダイハツ販売株式会社

兵庫県内のダイハツ販売会社(ディーラー)で車の販売・点検や修理などのアフターサービスなどを行っている会社です。軽自動車を主に取り扱っています。



企業訪問
レポート①

人事部インタビュー

地域のお客様に選ばれるお店を目指してカフェのような明るいショールームを取り入れていて気軽に入りやすくされています。お菓子やジュースのサービスはダイハツが初めて取り組み始めた活動でした。車のことあまり詳しくは無い方でも固い感じにならないで飲んだり食べたりしながら楽しく会話をするために行われています。お互いが楽しめることや、話すことによって、信頼や交友関係が深まる取り組みだと思いました。

企業訪問
レポート②

営業スタッフインタビュー

この会社の営業職での1番楽しかったこと、印象に残っている仕事は、販売実績が達成したことや、認めてもらったこと、1台目が売れたことだそうです。また、入社1年目に新人賞があり、その達成に向けて1番身近な目標をたててこつこつ頑張ることが大切だと話されていました。そのことから目標は高く作るよりも1個づつレベルアップしていくような取り組み方が上手くいくと思いました。



学生への オススメ ポイント①

自分の時間をしっかりと作れる

個人カレンダーがあり1年間の予定を知ることができるので遊びの予定が立てやすいです。休日出勤することで休みを組み替えることができ、連休を作ることができます。多くの会社は有休を保管できる期間が2年間だけど4年間保管することができます。

学生への オススメ ポイント②

毎年新車に乗れる

社員は、月5000円で新車をリースできます。新車に乗ることで自分も嬉しく、そしてお客様にもその車の情報も伝えることができます。

学生への オススメ ポイント③

協力し合う会社

営業と聞くと個人で頑張る印象があったけれど、FC(フレッシュマンコーチ)スタッフ制度があり先輩に付いてもらえるので一人で悩まずに仕事に取り組めます。また、社員の仲が良く、社員同士の情報交換もできます。

学生への オススメ ポイント④

車の知識がなくとも0~学べる

お話を伺うと、営業職の方達は入社当初からすごく車に興味がある人はあまり多くないそうです。車の知識がなくても、入社後に勉強会があり、しっかり学ぶことができ、営業職として活躍することができます。