

スイッチの入った
あの時

じぶん
switch!

営業は 自分を売り込んで 信頼を得る職業。 「仕事」というより 「生き方」です。」

営業

増田勇二さん (33歳)



Profile

Yuji Masuda

日本ユニシス株式会社 流通第一事業部
流通営業一部 第三プロジェクト 担当マネージャー

1978年生まれ。東京都・私立獨協高校、青山学院大学経済学部経済学科卒業。01年に同社に入社以来、流通大手企業のシステムを構築・導入するプロジェクトに営業職として携わってきた。目標は「社長」と公言。「人に言うことで夢に近づいていくと感じています」

撮影/小野 啓

switch!

200社の説明会に参加

小・中・高と12年間1度も学校を休んだことがありませんでした。「誰でもできることをちゃんとやれ」と父に言われて育ったので、それが当たり前だと思っていたんです。父の教えはもう1つ。「どんな仕事に就くとしてもまずは営業職を経験し、社会人としての姿勢を学べ」ということ。だから将来は営業職だと思っていました。

問題はどの企業に入るのか。就職活動では、あちこちの企業説明会に参加。どの企業もていねいに事業内容や業界のことを教えてくれるので楽しくなってしまう、200社以上と、平均の約10倍の説明会に行きました。

switch!

入社1年めで挫折

そのなかで当社に決めた理由は、ひとこと言えばインスピレーションです。面接で第一志望の企業を聞かれ、「どの企業がいいか私が教えてほしいくらいです」と正直に答えてしまうほど迷ったのですが、最終

的に、この会社で働いている自分をイメージできたので決めました。

学生時代も就職活動も順調でしたが、社会人1年めは辛かったですね。上司に毎日怒られて…。それでも「辞めない」としがみついて乗り越えました。

switch!

人として磨かれる仕事

仕事は、お客さまである企業にコンピュータのシステムを提案する営業職です。営業というと商品を売り込むイメージがあると思うのですが、知ってもらうのはまず自分で、次に会社。そして信頼を得た結果として商品が売れます。売れるも売れないも人しだい。だから営業は、仕事ではなく生き方だと考えています。

信頼を得るために、お客さまに会うときは、相手が何を考えているか、何に怒り、何に喜ぶのかをすぐ考えています。どうやって相手との距離を縮め、自分に親しみを感じてもらうか。人としての要素が磨かれるので、仕事を通して今も成長している実感があります。