



☆ こっこー若手社員座談会 ☆
若手社員5名に集ってもらい、いろいろと話してもらいました！

**面接時に会社の良いところだけでなく悪いところも
包み隠さず話してくれるところに惹かれて入社**

【田村】 いろんな会社の採用試験や面接を受けていた中で、他の企業は良いところしか話してくれなかったの、こっこーの面接を受けたときに、包み隠さず良いことも悪いことも話してくれて真摯に向き合ってくれるから、入社後の不一致が少なく安心できる会社だなと思って決めました。

【鳥谷】 確かに他の企業は、面接などで良いところしか言ってくれなかった。不安になることが多かったぶん、こっこーは安心感が違った。まあ、大学の先輩がいるっていうのもあって、いろいろと話聞けてたしね。

【吉田】 結構知り合いからの紹介って多いですね。自分も九州の大学から地元に戻りたくて呉近辺の企業を探して紹介してもらったけど、それだけ安心して紹介してもらえる会社ってことなんだと思います。



**会社の名前もお客様とつながる要素ではあるけど、
最終的に「あなただから」と言っていただけ関係が構築できた時が、最高！**



【小田原】 企業対企業の営業だけど、担当者と営業である自分の動き次第で変わることもあると実感することがいっぱいあった。今まで嬉しかったのは、自分個人を気に入ってくれて、プライベートの話をしているうちに、子供が生まれた自分取引先の社長さんからお祝いを頂いたことかな。そのお客様とはしっかりとした関係ができてるんだって実感し、業績にも表れるようになった！

【吉田】 すごいですね。自分は、まだそんな領域には達してないけど、新入社員の時と比べると、お客様への対応にかなり余裕ができるようになった。電話一本かけるのも、何か言われる度に詰まっていたけど、今では、こう言われるだろうなって予測できるようになった。

【小田原】 その予測ができるようになって、お客様への提案や上司への報告もうまくなったっていうのもあり、最近、上司から褒められるようになったよね。

【西村】 それ、すごくわかる。予測などの事前準備の大事さは入社してこれまでに一番実感した。相手のことを考えて予測して行動することができるようになると、営業って楽しくなる。事前に会話のシュミレーションしたりして、どう切り込まれても返せるように事前準備しておくとお客様の反応も変わってきた。信頼していただけるようになった。

【田村】 私は、エクステリア商品の営業をしていて、実績が出たわけでもないですが、今まで一部の商材しか見積もり依頼がなかったお客様に、つい最近、他の商材の見積もり依頼をいただけるようになったんです！

【西村】 どうやって営業したの？

【田村】 何か小さなキャンペーンでも、あったらご案内にうかがったり、サンプルを毎回少しずつ持っていくなどして、お会いしてお話させてもらう回数を増やしていったんです。話をしっかりとできる状況ではないですが、片手間ででも話を聞いてくださっていて、ひたすら私が勝手に一人喋りかけてました！

【全員】 1年目でひとりですごい！それはすごいと思う！そんなお客さんばかり？

【田村】 特別そのお客様が難しかったというのもあって、なんとかお話を聞いていただけるようになったり今まで取引のなかった商材の見積もり依頼が来た時には、頑張ってたかった！って思いました！



**更に風通しがよい会社になった。社員ひとりひとりに
社長が気を配ってくださっているのがすごく嬉しい。**

【小田原】 自分は高松出身で大学から広島に来ていて、結婚し子供もできたんだけど、子供が小学校に上がるまでに地元に戻りたいっていう希望を伝える。こういう要望も聞き入れてくれる会社って、なかなかないよね。結構周りの先輩社員も、地元に戻る計画を立ててもらってるから安心してこの会社で仕事を続けられる。

【鳥谷】 それ、すごく思う。以前からだったけど、新しい社長からも気にかけてもらってるって感じるよね。自分はそんなに社長と絡むことがこれまでなかったのに、地元の島根が大雪だったときに、「地元は大丈夫か？」ってふと気遣ってくださって、正直びっくりしたくらい。300人以上もいる社員の中で気にかけていただけるって嬉しいよね。

