



大西 遼

茨城大学大学院 卒
株式会社 スペース
所属：東京第1本部営業3部2課

「各々の立場で考え、提案することが出来る仕事。」

元々土木系の大学で橋梁の構造工学や景観工学、水理学や地盤工学などを学んでいましたが、生活により身近で人々の顔が見える仕事がしたいと思い、内装業界を選びました。業界を選んだ理由でもある、生活により身近で人々の顔が見える仕事なので、出来次第で評価に直結する仕事だと考えています。その中でも内装に関わるフロア全てを担当するスペースは、各々の立場で考え、提案することが出来るので、より人々に近い位置で仕事出来る場所だと考えています。

「自分の中でさらにブラッシュアップ。」

様々な考え方を持つ方々と物件を通してコミュニケーションを取ることで、今までになかった知識や経験を積むことが出来るので、1つの店舗がオープンする度に自分の力になっていくことを実感出来ます。しかし、その中でも経験したことのない設計・施工の際には、オープンするまでいつも不安があります。いつになっても不安が無くなることはないと思いますが、知識や経験をそのまま取り入れるのではなく、自分の中でさらにブラッシュアップする事を心掛けていきたいです。

「内装という枠組みの中だけでなく他分野の方々とも積極的に。」

店舗には、ディベロッパー、店舗開発、店舗スタッフ、設計・施工業者、エンドユーザーと様々な立場の人が関わります。その中で、ある立場の人にとって「良い」店舗ではなく、どの立場の人にとっても「良い」店舗を作りたいです。立場によって「良い」という感覚は異なるものなので、内装という枠組みの中だけでなく他分野の方々とも積極的に関わり、多様な情報を吸収・整理・取捨選択することで、より「良い」店舗を作り上げていきたいです。



next HERO

明日の君へ…

新入社員が入社動機から仕事に対する想い、期待、不安、将来のビジョンを語る

「営業事務という目線から、空間づくりをイメージ。」

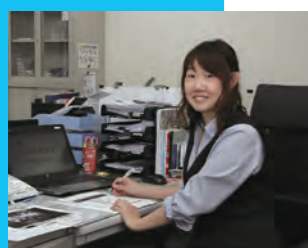
日常の住空間が人にどのような影響を与えるのか興味があり、これまで住宅内装関係の営業事務に従事して参りました。勉強の一環で見学したビッグサイトの展示会で、イベントという非日常空間演出の楽しさに出会い、これまで自分が見ていた世界はほんの一部である事に気づき、もっと様々な空間づくりの世界を知りたいという決意から、縁あってイベント備品を取り扱う当社に転職しました。営業事務としての仕事を全うすることはもちろんですが、自らも楽しむ姿勢で現場をイメージしながら仕事に取り組んでいきたいと思えます。

「伝えることの難しさ。」

私の仕事内容は、営業がお客様から頂いた案件を伝票にすることです。とてもシンプルな工程ですが、そこに至るまでに、作業内容の把握、在庫の確認、営業や他部署との密なコミュニケーション等が必須です。最終的には、現場に行く人がわかる伝票を作らないと意味がありませんが、自分の意図とは違う意味で伝わっていたり、思い込みで解釈して伝票を作っていたりと、自分でも予想していないところでミスが生まれます。部署間で伝言ゲームのように内容が変わってしまう事もあるので、伝え方の難しさを日々感じております。

「自信をつけ、縁の下の力持ちに徹する。」

営業事務は、数字などで目に見えて成果が見えませんが、営業が不在の時や簡単な内容等で、自分宛てに問合せが来る事が増えると、少しずつですが成長を実感でき、励みにもなります。現在は、言われたことや目の前にある仕事をその通りにこなすので精いっぱいです。自分なりに経験と知識を深め、その知識をアイデアとしてお客様に提案して売りに上げに繋がれるようになると、本当の意味での営業の補佐になるのではないかと思います。痺れ所に手が届くようなきめ細かい仕事で営業をサポートし、お客様と営業のパイプを太くするお手伝いができればと思います。



萩原 あず沙

大正大学 人間学部 人間福祉学科
社会福祉学専攻 卒
株式会社 日邦
所属：営業本部 東京営業所
東京受注センター