

1年間、フラれ続けて。

ケータイの法人営業で契約をもらうことは、カンタンなことではありません。僕が心がけていることは、「とことん聞くこと」。どんな業務なのか、何にお困りなのか、とことん聞く。そうすると、提案の精度があがる。同時に、お客様のことをどんどん好きになる。好きになると仕事に熱が入る。もちろん、だからといって、結果が出るほど甘くない。最初の訪問から、1年以上も通い続けてご契約をいただくことも。昔は悩んだ時期もありました。そんな時、社長から「真剣に悩んでいる自分を卑下しない」という言葉をもらって。たしかに、悩むって実はポジティブな行為なんですよ。未来に向かって、一步踏み出したいと思っている証。悩みは、チャンス。そう考えると、目の前の景色もパッと明るくなった。いいことも、悪いことも、ぜんぶ肥やしにする。僕は、そんな大きな人間を目指しています。

岩崎 道寿

(いわさき みちひさ) 2009年入社

