

ジョブナビ 会社概要

2017年3月作成

会社DATA

フリガナ：ギフダイハツハンバイカブシキガイシャ	本社	岐阜市手力町2番12号
会社名 岐阜ダイハツ販売株式会社	工場/支店/営業所/関連会社	営業拠点 岐阜県内 岐阜市・大垣市 可児市・美濃加茂市・羽島市・郡上市 中津川市・関市・羽島郡 等
事業内容 1 ダイハツ車（新車）の販売、リース 2 中古車の販売 3 自動車整備（車検・点検・一般整備・钣金修理） 4 自動車 部用品の販売 5 損害保険代理業	設立	昭和 9 年 11 月
	代表者	役職：代表取締役 氏名： 松本 真生
	従業員	男：331人・女：60人／平均年齢：38.5歳 計： 391人
連絡先 〒500-8236 住所：岐阜市手力町2番12号 岐阜ダイハツ販売株式会社 本社 TEL：058-245-3171 FAX：058-247-8446 E-mail：nawa@gifu.daihatsu-dlr.co.jp	資本金	4800万円
	売上高	235億円（2012年度）
担当者名 部署/役職：総務部採用担当課長 氏名：名和 誠、林田 洋平	URL	http://dd.daihatsu.co.jp/gifuD/

仕事DATA

職種	自動車販売スタッフ	勤務地	中津川店 中津川市駒場後洞1457他
勤務時間	9:30 ~ 18:00 その他：	実労働時間	7時間30分（その他）
通勤費	全額支給、一部支給（円迄）	休憩時間	60分（ ）
社会保険	雇用、厚生、健康、労災、財形、退職金、その他（ ）	マイカー通勤	可 ・ 不可
休日	土・日・祝 ・ その他（変形 月曜日） その他（当社カレンダーによる） 年間休日 108 日	福利厚生	慶弔見舞金・退職金・親睦会・車両リース制度 社員旅行（海外・国内）車両リース制度・ 永年勤続 社内販売（新車・中古車・点検・車検）
備考	2014年11月 創立80周年を迎える、岐阜県では老舗の部類に入るディーラーです。	休暇	祝日・夏・冬・GW・年末年始 有給・慶弔 その他（ ）

自社PR（私たちはこんな会社で

岐阜ダイハツ販売株式会社は、ムーヴ・タント・ミライースなどの軽自動車を中心に、岐阜県下で毎年約15,000台の新車を販売しているディーラーです。岐阜県内に、岐阜市・大垣市・中津川市・可児市・美濃加茂市など、13の直営店があります。岐阜県下のメーカー別の販売台数では、トヨタさんが4ディーラーの合計で、トップですが、それぞれのディーラー個別の販売台数では、岐阜ダイハツ販売が、トップです。また、主力の軽自動車の販売においては、岐阜県内では、シェアトップを維持しています。新しく登録される車の4割超が軽自動車の時代です、また、岐阜県は軽自動車の需要が多い県の一つです。地域に密着し、多くのお客様に支えられ、堅実な経営で、少しずつ成長しています。

求める人物像（あなたに期待しています）

営業スタッフにとって大切なのは、「お客様が何を考えているのか」を察知する力。お客様の意見を聞き出し、そのうえでこちらの意思も伝える、コミュニケーション能力もある程度必要です。相手を思いやり、行動にする力。自分で考えて実行し、その結果をきちんと検証し、さらに次のステップへと進む、そんな前向きで、そして何にでも興味を持つ、好奇心旺盛な人が、実績を上げています。

実施してほしい仕事内容は…

車を販売する事が仕事です。でも、車を販売するだけが営業の仕事ではありません。お客様に安全に、安心してお車に乗っていただくよう、点検や車検をお勧めしたり、また万一のための任意保険をお勧めしたり、お客様に、より快適なカーライフを過ごしていただくお手伝いをする事が営業の仕事です。そのお手伝いの一つとして、お客様が、より快適で、より使い勝手の良い、より安心して乗れる車を探されるとき、またそのご提案をさせていただいた結果が、販売に結びつきます。

アクセス



若手社員の会社紹介

～若手先輩紹介～

<石原 渉> 27歳（男） 職種：営業職 社歴：4年

<しごとで楽しかったこと、嬉しかったこと>

お客様が、自分の名前と顔を覚えて下さり、自分を訪ねて来店されたり、自分を指名してお電話をいただけたら、自分は、頼りにされていると嬉しく感じます。特にお客様から、「異動せずに、ずっとこの営業所にて下さい」という言葉をしていただいたときは嬉しさと同時に、これからもお客様にそう言っていたらいいような仕事をしなければいけないと、改めて責任を感じました。そのお客様のことを、岐阜ダイハツで一番知っているのは自分だという、そして会社の代表として、お客様を担当し自分の役割を担うことがこの仕事の醍醐味です。

<しごとで失敗したが・・・、こうして乗り越えました>

お客様に、全力で向き合っているつもりでも、お客様との間に距離感があつたり、自分だけ空回りしたり、車を買っていただける話が出てこなかったり、お客様とお約束したつもりなのに展示会に来ていただけなかったり、同期の中で自分だけ実績が上がらなかった時は、とても悔しく、自分の無力さを痛感しました。そんなとき、FCの先輩から何回もアドバイスをいただき、地道に活動した結果、ようやくお客様が来店され、お車を買っていただけました。そのFCの先輩も、先輩から同じアドバイスを受けたそうです。

<私の会社、ここが自慢です>

社員全員の人事考課を、店長や部門の長の方だけでなく、役員の方が最終的に評価して、その自分の最終評価が社員全員にフィードバックされます。返ってきた役員の方の評価みて、自分の頑張りを見てくれたことを知った時は、本当に嬉しかったです。

<こんな研修を受けました>

ダイハツには、FC制度という研修制度があり、営業職の導入研修が終わってから、2年前に入社された先輩から、1年間マンツーマンで、教えてもらいました。また、商品知識やCS研修は当然ですが、ロープレ研修やシュミレーショントレーニングなどの日々の研修で、自信を持って接客できるようになりました。



ダイハツのお客様の7割から8割が、女性のお客様です。そして、新しいお客様との出会いが毎日のようにあります。日々の活動の結果、お客様との信頼関係が、築けたときの嬉しさを、味わえるのは営業だけです。

<わが社のお楽しみ特典、これ！>

ダイハツには新車リース制度という、お値打ち価格で新車を半年ごとに乗り継ぐリース制度があり営業職はほぼ全員この制度で新車に乗っています。定年まで営業職を続けると、約80台の新車を乗り継ぐこととなります。自動車のディーラーですから、新車・中古車・車検・点検・部品は社員価格で購入できますし、任意保険も一般の方よりお値打ちに加入できます。

研修と本人のスキルアップのため、最初は、ほかの営業所に配属になることもありますが、基本は中津川営業所に配属され、中津川店で店長を目指してもらいます。



<こんな人と働きたいです>

岐阜ダイハツは、営業・サービス・事務 それぞれが職種の垣根を越えて、お客様のより良いカーライフの実現のために、お互いにコミュニケーションを深めながらチームで一丸となって活動しています。また、それぞれの営業所の人員は、そんなに多くありませんので、お互いに助け合って仕事をしますので、チームワークを大切に出来る人と一緒に働きたいです。