



MK STYLE

栗原医療器械店 人材像行動指針 MK STYLE 社内報

vol.9

- 1 私の信念 MY BELIEF
- 2 一問一答で知る魅力
- 3 1日のスケジュール例
- 4 ステキな週末時間



北関東販売支社 宇都宮支店 営業一課

立石 真澄さん

『医療に関わる仕事ってカッコいい』 その憧れが自分を強くする



憧れの先に広がる挑戦へ だから自分はとことん頑張れる

もともと活発な性格で動く事が大好きだったことと、父が営業職で働いていてその姿に憧れを抱いていたこともあり、就職活動では主に営業職を探していました。当初は医療系で絞っていたわけではなかったのですが、説明会でのお話や選考が進むにつれて、「医療に関わる仕事」に対して憧れを感じるようになりました。その中での仕事の魅力や重要性に触れるうちに、自分がその分野で働くことに興味を抱くようになったのです。

もちろん、憧れだけでは仕事は成り立たないと自覚しています。たくさんのことを覚えたり勉強したり、業務について自分で考えて工夫したりと、成長を実感することも多いです。この仕事に携わることで、専門的な知識だけでなく、人間関係やコミュニケーションの重要性も理解し、それが自分の成長に繋がっていることを、日々感じています。

わりきれるまで、終わりはない 前進しつづける

憧れの営業職でしたが、やはり振り返ってみると想像以上に大変でつらい瞬間もありました。でも行き詰まった時に、「どう乗り越えるか」が最も重要だと感じています。

ここまでやってダメなら仕方ない。ただ、わりきれるまでは自分を信じ進みつづけるんだという覚悟をもって生きてきました。挫折はあくまでも通過点。困難を乗り越えた先に新たな可能性が広がると信じています。そして何より、仲間たちの協力と支えが、私を強くし、前向きに立ち向かわせてくれています。一緒に成長していける仲間がいることも、営業職の醍醐味ですよ。

Profile

上武大学卒業 2020年 新卒入社 4年目 前橋支店を経験し、現在は宇都宮支店に勤務。国立病院機構宇都宮病院・獨協医科大学日光医療センター等を担当し、後輩の育成係OJTトレーナーとしても活躍中。

01

今の仕事のおもしろさは？

先生へ高額備品の商談をすること！

やはり営業職に憧れがあったこともあり、先生へ商談、特に高額な備品商談のとき、やりがいを感じますね。

どうすれば信頼関係を築けるのかから始まり、どうすれば伝わりやすいかなど相手の気持ちになって考えることを日々、意識しています。

02

5年後どうなっていたい？

会社を引っ張る存在に！

2つの拠点を経験し、異なる営業スタイルを学ぶことができています。この経験を活かしながら更なる挑戦をして成長し、皆を会社を引っ張っていく存在になりたいです！

03

オンオフ問わず憧れてる人は？

イチローです！

憧れない男はいないのではないのでしょうか？(笑) 練習やトレーニングに一切の妥協を許さないあのプロ根性、本当に尊敬します。そういった精神はビジネスにおいても通ずるところがあると考えています。

04

MK STYLE 1つ足すとしたら？

克己心！

自分を律し、自己を鍛え上げ、向上心を持つ心。

学生時代に野球をやっていたのですが、その時特に意識していた言葉で、ビジネスマンだからこそ意識すべきことだと思っています。

- 8:30 出社
支店内の清掃
積荷・納品書発行など病院へ行く準備
- 10:00 獨協医科大学日光医療センターへ
納品・事務方商談
OPE室にて症例確認、Dr/師長と商談
- 12:30 お昼休憩
昼食をしっかり食べて午後の準備
iPadで業務の確認など
- 15:00 国立病院機構宇都宮病院へ
OPE室にて症例確認
Dr./師長と商談
- 18:00 帰社
社内処理
明日の準備
- 19:30 帰宅



スライキは週末時間



平日は仕事に追われてなかなか子供と遊ぶ時間を取ることが難しいので、土日の休日には家族と一緒に公園へ行ったり、少し遠出して新しい場所を訪れたりと家族で過ごす時間を大切にしています！

週末にリフレッシュして、月曜日からは仕事に再び集中できるようなルーティンが自分にとって心地よく感じられています。

ちなみに…

平日おしごとおわりは？

私は通勤に1時間ほどかかってしまうこともあって、普段は自宅に帰る頃には、家族は寝てしまっています。

ただ、定時であがれた日だけは、家族みんなで夕飯を食べられています！だからこそ今日は定時であがるぞー！と気合が入ったりもします！オンオフとメリハリはとても大切だなと思います。

