

MK STYLE

栗原医療器械店 人材像行動指針 MK STYLE 社内報

vol. 12

- 1 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 営業三課
篠崎 乙樹さん

『挑戦の連続』

学ぶことが多いからこそ成長できる



学生時代に経験した、主将と副主将 いろいろな役割を経験したから、今の自分がいる

学生時代に主将、副主将を経験したことが私にとっては初めての大きな挑戦でした。もともと人前に出ることや人と話すことが得意な方ではありませんでしたが、選手間だけではなく監督や保護者の方たちともコミュニケーションを取ることで日々自信をつけた良い経験となっています。様々な役割を経験したからこそ、自らの成長に繋がりました。その経験が今の自分をつくり、営業として必要な心の強さと柔軟性を身につけられたと思っています。責任感と協調性のバランスを、今も大切にしています。仕事でもいつかチームを引っ張りながら、成果を上げていきたいと思っています。

勢いはだれにも負けない 大変な業務を乗り越えたときの達成感が次につながる

営業としての日々は挑戦の連続です。大変な業務を乗り越えたときの達成感が、次のステップへの原動力になります。顧客とのコミュニケーションや交渉、そして課題解決に取り組む中で、自らの成長を感じることができます。そしてその成長が、新たな壁にぶつかったときにも勢いを与えてくれます。営業は、常に前向きな姿勢と情熱が求められる仕事ですが、その中で得られる達成感や成長が、自身を前進させてくれます。

Profile

新潟医療福祉大学卒業 2023年 新卒入社2年目 初期配属で、宇都宮支店に配属
現在は、宇都宮東病院を担当

一問一答で知る魅力

01

業務で一番意識していることは？

「お客様を待たせるな」

営業として「お客様を待たせない」ことを最優先にしています。何か依頼をされたりした際に、迅速なレスポンスを心掛け、自分の提案した商品が採用されるよう、製品知識を深め、先輩やチームと連携しながら日々工夫を重ねています。

02

仕事がつらいときどうしてる？

気軽に話しかけてくれる先輩の存在

基本的に外勤なのですが、気軽に話しかけてくれる先輩の存在は大きな助けとなっています。困った時にはすぐに相談でき、アドバイスをもらうことで、自信を持って業務に取り組むことができます。

03

小学生時代どんな子どもでしたか？

おとなしい性格

小学生の頃、教室の隅で本を読むようなおとなしい性格でした。結構驚かれますが、野球をやって外向的になったのかなと思います。今では積極的にコミュニケーションを取り、人の役に立つことに喜びを感じています。

04

営業職を目指したきっかけは？

スーツ！（笑）

スーツを着て働くって、すごくカッコいいなと思うんです。やる気スイッチというか、自信もついちゃう感じがするんですよね。単純すぎて笑われるかもしれないけど、それが目指すきっかけでした。

とある日のスケジュール

8:45 出社

積荷や納品書の発行など、病院へ行く準備をします。

10:00 日光地区の病院へ出発

日光地区の病院へ伺い、納品対応を行います。

12:30 お昼休憩

13:30 宇都宮東病院へ納品

院内の納品・物品管理や事務部長/副看護部長との商談を行います。

17:00 帰社

支店のデスクで事務処理や明日の準備などを行います。

18:30 帰宅



♡ スタイは週末時間

週末、同期や高校の友達と予定を合わせて、ゴルフに行くのが楽しみになっています。自然の中で体を動かすことは、とても体をリフレッシュできると感じます。広いコースを歩きながら、気持ちよい風を感じるのが最高です！それと、ラーメンが大好きなので、週末は色んなラーメン屋を巡っています。新しいお店を発掘するのも楽しいんですよ。



ちなみに…

平日おしごとおわりは？

ジムで汗を流すのが、最高のリフレッシュになっています！
集中してトレーニングすることで、心身ともにリセットできています。

