

女性営業育成に特化した、営業教育課長。  
「私たちになんでも相談してください」

大東建託は今、男女ともに  
働きやすく、活躍できる環境づくりを  
積極的に進めています。  
その一例が「営業教育課長制度」です。

営業教育課長  
江田 晴子  
2007年入社



女性と男性とでは歩く速度や食事にかかる時間等も、沢山の違いがありますが、女性営業も男性営業と同じように働き、成果を期待されます。女性としての自信と魅力を持って、全力で挑戦してみてください。私たちもしっかり、サポートいたします。

営業教育課長  
新井 寛美  
2012年入社



「人のために何かをしたい。誰かを幸せにしたい」といった気持ちを持てる人に来てほしい。お客様とのおつきあいは長く何十年も続くので、営業自身も「一生の仕事」と考えてやってほしいですね。

営業教育課長  
赤松 君枝  
2012年入社



私自身、不動産や税金など何も知らない状態で入社しました。そんな私もできたのですから、安心してまずは、飛び込んでみてほしいですね。専門知識は入社後の研修で学べますので、安心してきてください。

営業教育課長  
伊藤 裕枝  
2011年入社



お客様に喜んでいただける仕事の計画・実行を繰り返していると、いつのまにか自分の家族の喜んだ顔を見ることも楽しくなります。女性らしく、自分らしく「心配り」ができ、かかわった方々が笑顔になることで、少しずつ自分の存在意義も感じられる素敵なお仕事です。

営業教育課長  
浜里 真澄  
2012年入社



お客様とは親戚のようなおつきあいになるので、普通の仕事では味わえない大きな喜びがあります。大変なこともありますが、考え過ぎて行動しないのではなく、まずは一歩を踏み出してほしいですね。

## お客様との会話や情報を書き残した 1000枚以上の地図は、私の宝物です。



上田支店 建築営業

樋口 綾香

2014年8月入社

前職：生命保険会社営業

シングルマザーとして、頑張っただけの収入を。

前の職場で給与の改定があり、それまでと同じだけ頑張っても収入が減ってしまうことになったんです。一人で育てている小学生の息子は、これからお金がかかってくる時期。将来に不安を感じて大東建託に転職しました。固定給だけでも、とてもいい条件だと思いました。前の仕事も個人のお客様への営業でしたが、飛び込み営業は初めてです。最初はなかなか慣れなかったんですが、課長からは「慣れるためにも数をこなせばいい」と言われて、とにかく訪問を続けましたね。初契約を頂けたのは、入社4ヶ月目です。自宅は建て替えるのに隣の古い倉庫はそのままにしておくことに不安を感じている、というお話が聞けたので、すぐに課長に報告。何もわからないまま課長の指示通りに動いて、アパートが建っていききました。タイミングとしてとても幸運だったので、その後数ヶ月ご契約が頂けなかった期間は、結構悩みました。



これで辞めてしまっただけは悔しい、  
と思いたしたらエンジンがかかりました。

苦しい時は辞めることも頭を過りましたが、「それは悔しい。もう少し頑張ろう」と思い立ち、エンジンがかかりました。初契約は女性だから頂けたという思いもあったので、お客様との出会い作りに工夫をするようにしました。あるお客様から「この土地の情報も知らずに来たの?」と言われたことが印象に残り、それからは空き家や古いアパートなどを事前に調べて回りました。そして、自分が回ったお宅の地図に、その時の印象や会話を書きとめて残していくようにしました。2度目3度目の訪問時に地図の情報を頭に入れていくと、「よく覚えているね」と言われるようになり、お客様との信頼関係が作れるようになりました。こういった工夫が徐々にご契約に結びつき、収入もあがってきて、息子や妹など家族のためにお金を使っています。この仕事は、家族を幸せにできる仕事だと思います。

## お客様のちょっとした表情を感じ取るなど、 女性の方が向いている仕事かもしれません。



金沢支店 建築営業

納口 真由美

2014年6月入社

前職：損害保険会社事故対応

大東建託のアパートに住んでいた時、  
対応の良さが印象的でした。

何年も前のことですが、大東建託のアパートに住んでいたことがあります。その時の社員の方の対応が素晴らしく「こういう仕事をする会社に行きたい」とずっと思っていました。損害保険会社では窓口係でしたが、お客様のことを思う気持ちが強く、自分から進んで事故対応を行ったほど。本当にお客様に喜ばれる仕事があったのですが、長時間残業が続く環境だったので転職しようと考え、真っ先に大東建託のことが頭に浮かびました。本当は入居者様と接する仕事があったんですが、面接を受けると建築営業を勧められたんです。

話を聞くと、頑張った分、しっかりと評価される仕事だったので、お客様に喜ばれて収入もアップするのらと思い、建築営業をやってみることにしました。

お客様の財産を守り、大切な資産を  
継承していく、お手伝いができる喜び。

私自身、家で田んぼを持っているので、お客様の苦勞がわかるんです。農業を続けていくのは大変ですし、土地を手放すことはしたくない。私たちの仕事はお客様の財産を守り、上手に資産継承していくお手伝いをする事だと思います。大切な資産だからこそ、なかなか話をしてくれませんか、決断するのに時間もかかります。私が頂いたあるご契約では、息子さんが他社さんとご契約を決めかけていたのに、80歳のおばあちゃまが「納口さんの話を一度聞いてやってくれ」と言ってくださり、私たちとご契約をしてくださりました。おばあちゃまとの日頃の会話や表情から、不安感や心配事があるのでは?と感じ、訪問を続けていました。こういったカンのようなものは、もしかしたら女性の方が得意なのかもしれません。未経験でも研修やフォローがあるので、ぜひ多くの女性の方に、チャレンジしてほしいと思います。

