

「ポジティブであること」を 成長につなげる。

山崎 真澄 本店営業部・2021年入庫
YAMAZAKI MASUMI



お客さまのパートナーに

今年から本店営業部法人営業に配属となり、70から80社のお客さまを任されています。初めての業務とあって、分からないことが多く、お客さまに信頼されるにはどうしたらいいかを考え続けています。

お客さまに安心して相談いただけるパートナーとなるためには、まずは「お客さまを知ること」が必要です。当たり前のことですが、夢や課題が異なるお客さまを深く知ることができなければ、価値のある提案はできません。価値のある提案ができるよう、これからも多くのお客さまにどんどんお会いし、お役に立てるよう頑張ります。

また、自分自身が「ポジティブであること」を心掛けています。失敗した時に原因を振り返り、どうやったら同じ失敗をしないかを考えるようにしています。失敗をポジティブに捉え、成長につなげていきたいです。

会社の可能性を広げる

当金庫に入った時から、法人営業の業務に就きたいと考えていました。私の力がお客さまの会社に役立つ日を夢見ていたのです。

実は、お客さまとの何気ない会話の中に、会社が成長するヒントが隠れていることが少なくありません。

お客さまが気付いていない成長へのヒントをお伝えすることは、会社が成長するきっかけにもなります。アンテナを高くし、柔軟な考え方で些細な情報もキャッチしていければと考えています。

知識とトーク、本でレベルアップ

お客さまにもっと信頼していただくためには、私自身がレベルアップするしかありません。

まず知識不足の解消です。金融機関以外の業界用語には聞いたことがない言葉も多くあり、日々、アップデートを繰り返すことで、いろんな業界に精通していきたいです。

次に挙げるのはトークです。お客さまの心に寄り添うには、お客さまの本当の気持ちを知ることが大切です。自分の考えや意見を正しく伝えるトークの力を磨き、信頼してもらえるよう努力します。

そして本です。入庫時に当時の理事長から「本は知識とともに他者の経験も得られる」とアドバイスされました。その言葉を実践し、小説やエッセイなど幅広く読んでいます。

私の成長がお客さまの利益になると考え、これからも研さんを積んでいきます。

私のお気に入り

実は農作業が好きです。昔から実家に田畑があり、田植えや稲刈りなどを手伝っていました。自然に癒やされ、リフレッシュできます。お客さまとの会話の中でその話をすると、「若いのに大したものだ」と感心され、ぐっと距離が縮まることがあります。そういった時は、やってよかったと感謝しています。

