

とりい・たけし
鳥居 剛さん

奮闘の日々

20代のフレッシュバーソン

樹脂製精密自動車部品メーカーの鈴木化学工業所（本社愛知県幸田町）。管理部管理課業務グループで活躍する鳥居剛さん（28）は入社5年目で、営業を担当している。

出身は岡崎市。大学では理系学部に進学し、化学を専攻していた。就職活動ではさまざまな企業との出会いがあったが、同社を見学し「自分がここに勤めてどのような仕事をするかイメージができた」といい、入社を決めた。同社では、入社1年目の社員はすべての部署の仕事を学び、2年目以降に正式に配属が決定する。現在の担当業務について「今でも自分に向いているかはわからないが、ここまで続けることができたので、社長や上司からは適性があると思つてもらえたのかも」と振り返る。



「お客さまに寄り添うことを大事にしている」と話す鳥居さん

ることもしばしば。顧客から怒られることもあつたが「失敗してその場で立ち止まるのではなく、何ができるかかったのか、それを次にどう生かすかを考え」ことを意識し、徐々に仕事のペースをつかんでいった。鳥居さんが仕事をする上で大切にしているのは「お客さまの気持ちに寄り添うこと」。顧客の期待に応えられるよう、相手の思いをしっかりとくみ取り、納期から逆算して迅速にスケジュール調整することを心掛けている。「やりがいを感じるのは、お客さまから仕事をもらえたとき。自分の仕事が会社の利益につながっていると実感できる」と力を込める。

「営業の立場として、お客さまに絶えず仕事をいただけるよう、责任感を持つて仕事に取り組むこと」を目標に掲げ、日々努力を続けている。将来的には「現場を知ることで営業の仕事がもっとレベルアップするはず。いつかは現場も経験してみたい」と意欲を燃やす。

休日は、野球やソフトボール、ゴルフなど、積極的に体を動かしているという鳥居さん。社会人になつてから始めたゴルフは「最初は誘われてしぶしぶだったが、今では週1回の練習が欠かせない」という熱中ぶり。「年の離れた人との交流もゴルフを通して広がっている」と笑顔を見せた。