

扇精光 ソリューションズ 株式会社

気軽に話せる。ポジティブな空気感
想いや考えを尊重してくれる雰囲気
自分を前へと向かせてくれます



森高玲奈さん

入社 社2年目の森高玲奈さん。
保育園の業務や高校の授業

など、教育機関で使用されるパソコンやプリンタなどのOA機器、ソフトウェア販売の営業を担当しています。

「ご要望に耳を傾け、お客さまにとって一番良い方法を共に考え、商品をご提案。契約後は機器の搬入から設定、その後の運用の支援までを一貫して行います。入社1年目は、複数の先輩の業務を手伝う形で仕事のノウハウを学び、今年度からお客さまを担当するようになりました」。

一人立ちしてからの仕事、これまでとどう違いますか？

「やはり責任感、達成感が違いますね。自分がお客さまに提案したプランを、実際に採用してもらえ

感じました。経験豊富で尊敬できる先輩方が、そばにいてくれるおかげです。ここには上司部下、部署や年齢も関係なく、いつでも何気ない会話や冗談を言い合える空気があります。気軽に相談できる環境があるからこそ、自分を信じてチャレンジできるんだと思います。そもそも入社決め手は何だったんですか？



営業としてOA機器の説明を行う森高さん。写真撮影をするなら「一番売り出したかったカタログを持ってきますね」と積極的！

高校生にソフトウェアの使い方をレクチャーすることも。学習塾でのバイト経験が役立ちました！



出来大工町にはVR開発に携わる部署が展開しています。インターンの学生は主にこちらで現場の最先端を体験できます。

たところ、当社の社是である「信念笑顔」にピンと来たんです。それから、就職説明会で当社の営業の方の話聞いて、自分のアイデアや行動次第で社会に貢献できる「営業」という仕事にひかれました。もともと自分に営業は向いていないだろうと、事務や営業アシスタントを希望していたんですが、ここなら私も活躍できるかもと思ったんです。

すごい出会いだったんですね。

「はい。営業は男女関係なく、自分なりのやり方で人の役に立てる仕事。就活中の学生さんにも、営業に苦手意識を持っていたらもったいない、ということをお伝えたいですね」。

I'M ENJOYING MY LIFE

自分らしく生きるって こういうことかも

都会への憧れはあったものの、せわしない空気が自分には合わないと地元での就職を選んだ森高さん。

「これまでどおり実家に住んで職場まで通っています。一人暮らしの自由さもいいけれど、実家はごはんもおいしいし、経済的にも気分的にも安定するのが魅力ですね。それに、気の合う友人たちと休日のたびに会えるのも地元のいいところ。お互いに近況を報告し合いながら、おしゃれなカフェを目指してドライブするのがブームです。自然豊かな風景に囲まれて、行く先々であたたかな人との出会いがあって、そしてやりがいの大きい仕事がある。住み慣れたこの土地で、社会人の第一歩を自分らしく踏み出せた気がします」。



週末は地元に限らず、県内あちこちに足を伸ばします。先日は友人とハウステンボスに出掛けました。県内だけでもまだまだ行ってみたい場所がたくさん！

LET'S ENJOY LIFE