

会社名 日産大阪販売株式会社 所属 四條畷店 サービス課
お名前 K. A さん 職種 テクニカル アドバイザー (TA)
出身 大阪樟蔭女子大学(平成 25 年 ライフプランニング 学科卒業)

会社の概要

Independence • Innovation • Imagination

(自立力・創造力・想像力/共感力)

私たちは、クルマという商品を通していかにお客さまに貢献できるか、お役に立てるかを常に意識し、お客さまとの強固な信頼関係づくりを通じて持続的な成長を実現していきたいと考えています。



(四條畷店)

所在地：大阪市西区南堀江 3 丁目 14-22

資本金：9,000 万円

社員数：2,182 名

営業拠点：新車販売店 89 店、中古車販売店 18 店、

事業内容：日産車の販売、整備（車検・法定点検・修理）、
部品の販売、各種保険代理店業務、中古車販売

仕事の内容

◇どんな仕事

お客様が店舗に来店され、お出迎えからお見送りまでを行うのが TA の仕事です。お客様からお車（整備等）に対してのご要望をお伺いし、整備士に伝えるといったように、お客様と整備士の間にたったパイプ的な役割をしています。ショールームにお客様が居られるあいだ、快適に過ごしていただけるよう



にサービスを行うのも TA の大切な仕事で、仕事の内容は幅広いです。

◇仕事の流れ（代表的な一日の動き）

ショールームの清掃、そして朝礼から一日が始まります。それ以後、お客様が来店され、お出迎え、整備内容を一緒に考え、アドバイスをを行い、書類等を作成して、整備士に伝え、お車の整備が終われば、お見送りをするといった仕事の流れになります。

仕事のやりがい（嬉しかったこと、つらかったこと）

入社1年目で、初めてのことばかりで、車の知識もままならない私の接客にも関わらず、「ありがとう！また来るね」と言って頂けることがとても嬉しくやりがいに繋がります。また、名前を覚えて下さるお客様も増え始め、「会いに来たよ」と言って頂くと、もっと頑張ろうと思います。



（店舗周辺に、スタッフみんなで
お花を育てています）

仕事上の成功談や失敗談

私の説明不足で、お客様にご指摘を受けたことがありました。現在では、これで大丈夫だろうといったような曖昧な対応をするのではなく、分からないことは先輩に聞き、しっかりとした対応でお客様に失礼のないようにしています。また、同じ失敗をしないように心掛けています。

この勤め先を選んだ理由

私はアルバイトで接客業をしていたため、お客様と関わる仕事に就きたいと考えていました。TAは特殊な職種ですので、説明会等でお話を聞き、自分にぴったりの会社だと思い選びました。また、先輩社員と話をしていた、この会社の社風にも惹かれました。



（コーヒーとともにおくつ
ろぎください）

この仕事に必要なもの（スキル、能力など）

車に関する知識や資格がなくても心配する必要はありません。入社後の新人研修でしっかりと教えて頂けます。車についての知識がほぼなかった私でも、この1年でお客様と車の話ができるくらい成長することができました。

今後の目標

日々勉強、少しでも多くの車の知識を増やしていきたいです。当社には独自の資格制度があり、合格するよう努力しています。そして私がいることで、立ち寄りやすく、明るいショールームになるように心掛けていきたいと思っています。



（愛車の整備風景をみながら
お待ちいただけます）

就職活動へのアドバイス

とにかく積極的にいろいろなことに挑戦する！ 私は就職活動中、たくさんの会社やOG訪問に足を運びました。こんなにもたくさんの会社を見ることができるのは、この時期だけだと思うので、たくさんの会社を見て、自分にぴったりの会社を見つけて下さい。応援しています。