



Staff message01

高岡 頌平
Takaoka Syohei

Lilian 事業部

関東を中心にビジネスを展開中です

私はアパレル業界を目指して就活をしていました。当社に決めたのは、人数の少ない会社だったので若い時から裁量権を持って仕事に取り組むことができると考えたためです。実際自分の仕事はほぼ自分の裁量で仕事をさせてもらっています。

当社の営業の仕事は、まず当社の商品を販売していただく専門店を開拓することから始まります。もともと会社として取引があった専門店様意外に自分でも新しい取引先を開拓します。私は関西出身ですが、たまたま担当しているお客様が関東で多くなり、関東を中心に活動しています。会社から細かい指示命令を受けることはあまりありません。自分でイベントを企画し、お客様に提案して、お客様と一緒に商品を販売します。

最初は先輩に同行して仕事のやり方を覚えます。仕事の流れ自体はそんなに難しくないので心配しないでください。一通り仕事の流れを覚えたら、一人で動くようになります。当社の製品をお客様に紹介し、イベントを組んで専門店様と一緒にコートやバックを販売します。2～3年目になると海外に出張し、商品の仕入れにも関わります。海外の展示会でヨーロッパの中小ブランドを開拓し、日本向けにアレンジしてもらって輸入します。一つ数十万から数百万円の商品です。自分で企画した商品が販売でき、それをお客様が使ってもらっているところを見た時が一番やりがいを感じます。

あなたはどんな形で仕事をしたいですか？当社の営業職は個人商店のようなものなので、仕事のスケジュールから休みまで自分で決めることができます。会社の商材はコートとバックが中心ですが、それ以外の商材も自分で調達して販売することも可能です。当社であれば自分で考えて商売することができます。就活をきっかけに将来の働き方を考えてみませんか？終身雇用が崩壊している今、会社をあてにする働き方は安定しないと私は思っています。当社は会社からああしろこうしろと細かいことは言われません。私が入社した当時の先輩も今は独立しています。自分で考えて商売したいと思っている人にはうってつけの環境の会社ですよ。

Staff message