



トヨタカローラ京都株式会社

本社：京都市中京区西ノ京南大炊御門町1-1
TEL:075-463-1111 (受付時間 9:30~17:50)
https://www.corolla-kyoto.com
従業員数：約390名 設立：1961年4月
主な事業内容：トヨタ車の新車販売、リース、中古車販売、自動車整備、保険代理業、au代理業



JOB INFORMATION

正社員募集

「おっちゃんとおばちゃん」の求人広告を見ての応募です」とお伝えください。

2022年3月卒業見込 第2新卒以上 専門学校卒業生歓迎

※2022年3月卒業見込みの方の採用につきましては、2021年6月1日以降に選考解禁します。

営業職(カーライフアドバイザー)

【内容】トヨタ車の購入を提案し、販売する仕事です。子どもたちに車の知識や魅力を伝える活動など、お客さまと信頼関係を結ぶことにつながる取組み全般に携わります。

【応募資格】2022年3月に大学を卒業見込の方(全学部全学科)、および既卒者。

【給与】月給221,000円(2020年4月大卒初任給実績)

【勤務地】京都府下の各店舗

【休日】毎週水曜及び個人休2~4日 月7日以上

【その他待遇】社会保険完備・諸手当・マイカー購入制度

【歓迎】お客さまとの永いお付き合いのために、地道に粘り強く取り組める人

自動車整備士(サービスマン)

【内容】新車や中古車の整備や車検・メンテナンス・アフターフォローまで。トヨタ自動車の整備コンクールへの参加などを通じて、技術力のレベルアップを目指します。

【応募資格】自動車整備士有資格者

【歓迎】車好きな人、コミュニケーション能力のある人材

【連絡先】まずはいちど電話かメールでご連絡ください。
☎075-461-9191 saiyou@corollakyo.co.jp

人材募集
Recruitment

FACE to FACE

vol.3 シリーズ
羽ばたけ新人

トヨタカローラ京都の「人間力」に魅かれた今中さん



研修で教わった「人間力の磨き方」

研鑽を重ねて仲間とともに成長したい

昨春トヨタカローラ京都に入社した新卒社員は、8月から各店舗で実地見習い中。まさにその彼らが羽ばたく現場を訪ねた。

皆が乗る「トヨタ」だから売れる

昨 年の新型コロナの影響下でも新車販売シェアを伸ばしたトヨタ自動車。「ヤリスクロス」などSUVも好調で、国内シェア51.1%と、街を走る2台に1台強がトヨタ車という快挙を遂げている。トヨタ車の販売をするトヨタカローラ京都醍醐店の今中健雄さんは2020年8月末からわずか5カ月で、16台を販売。月3台の記録を更新中だ。成約相手もほぼ新規来店客。その秘訣はどこにあるのか？

「トヨタ車のシェアの高さ、そして先輩方から研修での学びが大きいです。車を知らない新人を手厚く教育してくれるので、働く不安が全くない。いまも月1回の研修があり、出される課題も『自分自慢』など、自分のセールスポイントを引き出してもらえ。同期皆で、楽しみにしているんです。」

今中さんは昨春、びわこ成蹊スポーツ大学を卒業し、実は3回生の時点で沖繩のキャンプ場への就職の話を進めていた。ところがキャンプ場側の事情で採用がなくなり、急遽、就職活動へ。企業説明会の「あたたかさ」と待遇、仕事の将来性からトヨタカローラ京都に決めた。実際の社風もその話の通りで、ギャップのなさに感動したそう。

トヨタ車の高い知名度も正解だった。売れる車は下取り価格も高い。

「メリットや使い勝手のよさを提案す

れば、お客さまも『なるほど』と納得し、選んでいただけるんです。先輩や上司の話す内容を聞いていても学びが多い。

「お客さまの意見にうなずきつつ、きちんと説明する。豊富な知識なくしてはできない話術。自分も勉強するぞ」とスイッチが入ります。

朝は会社で3分瞑想。見え方が変わる

研修で教わった一つに「瞑想」がある。世界の企業トップも実践する「心を整える」方法だ。やり方は簡単。今中さんは朝、店舗掃除を終えた後に、屋上で椅子に座り、タイマーをセットし3分間目を閉じる。「感覚が研ぎ澄まされて、ものがよく見えるようになります」。わずか数mmの紙ゴミに気づい

て拾ったり、お客さまからの電話の伝言を上司にうまく伝えられたり。瞑想によって「相手が喜ぶ」ことに、先回りして気づけるようになったという。ちなみに初めての新車納入時、今中さんは「白い手袋」をはめた。その最初のお客さま(若夫婦と1歳児)とは気軽に連絡が来る関係だ。

「お客さまのために何かできるか、常にアンテナを張っています」。大学の卒論は「キャンプが子育てに与える影響」だった。車はまさに人と自然の距離を縮め、外遊びに欠かせないツール。社会的意義と自分の興味、仕事がつながる今中さんの目標は、「今中さんから買いたいと言われる、人間味あるトップセールスマンになる」。同期と研鑽を重ねて、成長を喜び合う。これが今中さんの働く日常だ。



お客さまに「23歳？ 見えへんわ」と言われる落着きが。でも「いましかない若さを売りにしています！」



ドライブ、キャンプ、登山、ゴルフや釣り、会社の草野球。車があると密を避けた遊びが広がります。



休みの日は愛車 RAV4 に乗って、海へ山へと大忙し！

同期です！

月1の研修は、車の査定、保険、サービス講習など8時間みっちり。エコカーマイスターの資格も取得。