

福島 由仁

営業職
2010年4月入社

いかに現場にあった商品を提案するかが
物流のプロにとって重要だと思っています。

— 小さい頃どんな子どもでしたか？

男3兄弟の末っ子でその中でも一番やんちゃな子どもでした。小・中学生時代はクラスのガキ大将の隣にいるタイプでした。運動が好きで、中学生の時は趣味で野球と部活はバスケットボールをしていました。大きな試合で活躍するというよりは、単純にプレーするのを楽しんでいました。

— トヨタL&Fを知ったきっかけは？

僕の就活の時期にリーマンショックがあって、100社受けて、落ちまくるという就活でした。内定を見送られることもありました。今のように職種や社風を見てから選択する就活ではなかったのですが、土日休み、近畿圏内で働ける、転勤なしこれだけは重視して選んでいました。トヨタL&Fは、大学時代にしていたアルバイト先でフォークリフトを使っていたという事もあるって知っていました。面接の時にフォークリフトの事を話せたのは大きかったと思います。

— 入社後のギャップはありましたか？

社風や人間関係においては、もともとイメージもなかったもので特に問題なかったです。仕事でいろんな商品の事を知るようになって、物流商品ってフォークリフトだけじゃないんだなというのが一番印象的でした。

— どんな新人時代でしたか？

何軒、何度訪問しても全然売れませんでした。上司に相談すると、「福島くんはキャラ的に印象に残るタイプじゃないから何度も訪問した方がいい」と言われて、同じお客様を何度も訪問しました。最初は200軒程の担当だったので、月に2回訪問していました。ただ訪問するだけでは、ダメなので買って頂けそうな商品のオリジナルチラシを作って訪問していました。一番印象に残っている営業は新規のお客様に提案書をお持ちして、提案した商品が全部売れた事が一番印象に残っています。

— 仕事のやりがい・物流のプロとは

いろんな物流現場がありますが、提案も営業スタッフ次第でいろんな提案が出来るという事にやりがいを感じています。経験・スキル・知識でいろんな提案ができ経験した事が別現場でも活かせる物流現場において、答えは1つではないです。そこがこの仕事の面白さだと感じています。物流商品を理解し、いかに現場に適した商品などを提案できるかが物流のプロとして重要だと思っています。物流にある課題はコストだけではでない、効率や安全など様々な課題がある中でそのすべてを受け止め改善策を打ち出せるのが物流のプロだと考えているのと、僕自身そんな営業を目指して初心を忘れず貪欲に学んでいきたいと思っています。

