

尾崎 恭久 Ozaki Yasuhisa

DX推進2部 次長

2003年入社



とある1日

08:45 朝礼
09:00 メールチェック
/訪問準備
10:00 納品
11:30 営業活動
12:30 昼食
13:15 アフター訪問
14:00 営業活動(2社)
17:00 帰社/資料作成
18:00 業務終了

平安キャノンに入社したきっかけは？

営業希望で就職先を探していました。合同説明会で、何社かの説明を聞いたうちの1社が平安キャノンで、新卒で入社しました。

入社した頃と比べて「平安キャノン」変わったなあと思う事は？

事務所がキレイになりました。セキュリティの強化、設備投資をしっかりとしてくれます。仕事がやりやすい環境になりました。

「平安キャノン」の良い所や悪い所、改善していきたいと思う事は？

社歴に関係なく、教育には力を入れていて、メーカーの研修や自社の研修には時間をかけ、社員のスキルアップを支援しています。キャンペーンも企画するのですが、以前に比べると盛り上がりがりに欠けるので、もっと盛り上がるような企画をしていきたいですね。

会社の雰囲気はどんな感じ？

社員間の距離が近く、社長とも相談しやすいです。社員同士ではプライベートの話や相談もしやすい雰囲気。必要な時には残業もありますが、早く帰れる雰囲気なのでプライベートな時間も大切にすることが出来ます。

業務以外の所で「平安キャノン」の良い所は？

現在はコロナ禍のためしていませんが、飲み会やBBQ、社員旅行などいろんなイベントを企画して行っています。

今までで印象に残っている事は？

報奨で行かせて頂いたハワイ旅行です。全国のトップセールスや販売店とコミュニケーションが取れて、とても貴重な時間でした。トップセールスの対応の速さとチームでの対応が素晴らしく、まだまだ上には上がっていると実感しました。

営業活動で気を付けている事は？

普段の営業活動では、売り込みをするのではなく、お客様の立場でものを考える様に心がけています。





やりがいを感じるのはどんな時？

問題やお困りごとを解決し、お客様から感謝の言葉を頂いた時にやりがいを感じます。

休日の過ごし方や趣味

趣味はフットサルとマラソンです。現在は膝の怪我で治療中ですが。
休みの日には子供のサッカーを見に行っています。

今後の目標は？

営業としても会社としても対応の速さと提案力を上げていきたいですね。以前に比べると忙しく、対応が遅くなっているところを改善して行きたいです。

リーダーとして心がけている事は？

自分自身が率先して実績を出し、見本を見せることです。

【他の社員から見た尾崎恭久はこんな人】

●営業職 Y・T ●

平安キヤノンの営業マンと言ったら「尾崎さん」みたいな平安キヤノンの顔です！
実績、知識、提案力、お客様と社員からの信頼度、全てのレベルが高く、担当しているお客様も多いのでいつも忙しく走り回ってます。僕も入社以来助けて頂いた事は数知れず（笑）
ずっと目標であり尊敬している先輩です！

●サービス職 N・O ●

同業他社からの転職組の自分は、以前の会社の中から尾崎さんと仲良くさせてもらっています。
何かの会で会った時「大西さんが作ったチラシで〇〇売れたわ！」と言ってくれたことがあって、トップセールスマンは柔軟性が高いなあ！と思ったことを覚えています。
一緒に仕事するようになり、臨機応変さや対応の早さなどを見て、お客様からの信頼の厚さに関心しっぱなしです（'ω'）
またサービスマンに劣らない知識と対応力にも驚きです。でも、あまりやりすぎないでね((+_+))