

山形ダイハツ販売株式会社

〒990-2446 山形市白山3丁目3-30
TEL (023) 641-1551



山形ダイハツ販売(株)

///会社概要

設立 1970年10月1日
資本金 3000万円
代表者 鈴木 肇子
社員数 253名(男198名・女51名)
平均年齢 36.4歳
年間売上高 108億8600万円(2020年度実績)
年間販売台数 5648台(2020年度年実績)
営業拠点 米沢・南陽・長井・飯田・桧町・寒河江
天童・新庄・尾花沢・酒田・鶴岡の
山形県内11拠点及び部品センター
・新車総合センター

///社長メッセージ

当社では1台目の購入から始まる長いお付き合いを『まごころサービス』『絆づくり』を大切に、お客様により満足していただけるカーライフを提案致しております。

では、『求める人材像』と言えば、

一つ、**素直な人**(上司の指示に素直に従い行動し、結果を出す。その結果を検証し改めるべきは改める)

二つ、**コミュニケーション能力の高い人**(元気、明るいといったことも含まれますが、相手の思い、意図することを理解し行動できる)

三つ、**高い目標を持っている人**(高い目標に向かい意欲的に働く)と考えております。現状で上記の三つを持っている方は少ないかも知れませんが、その才能に気がついていない方もいるかも知れません。そんな個々の持つ才能を開花させるべく、新入社員導入研修をスタートに新人営業スタッフ研修、FC(フレッシュマンコーチング)制度など、真に人間性に富む人づくりを目指しております。

///当社の特色

1. 私達はこんな会社を目指しております。

- 一、たのしくゆたかな自動車生活をより多くの人々に。
- 一、信頼される会社、信頼される社員。
- 一、創意を集めて会社の発展と社員の幸福のために。

2. 私達はこんな社員を目指しております。

- 一、私達は、お客様に愛され、信頼される社員を目指します。
- 一、私達は、挑戦と勢いのある社員を目指します。
- 一、私達は、働きがいと希望に満ちた職場づくりを目指します。

事業は『人格』の反映であり、職場は『人間形成』の場でもあります。仕事上の能力を高めるだけでなく、お互いの理解と、様々な研修により人格の向上に努め、あらゆる意味で信頼される人間になれるよう人材育成に力を入れております。

///社風

先輩社員も後輩社員も日々切磋琢磨しながら仕事に取り組んでいますが固い関係ではなくお互いにコミュニケーションを取り合いながら気軽に相談ができる間柄を作っています。仕事以外でも創立49周年大運動会を開いたときは先輩・後輩関係なく各々のチームが一丸となり優勝を目指しました。どんな時でも社員同士が協力し合うアットホームな会社です！



何事も、まずは実際に行動を起こしてみることが重要です！
実際に店舗で一緒に楽しく働ける仲間をお待ちしております！



///勤務待遇

初任給

| 学歴 | 営業スタッフ | ショールームスタッフ |
|-----|----------|------------|
| 4大卒 | 211,000円 | 183,800円 |
| 短大卒 | 200,000円 | 173,300円 |

※営業手当含む

(営業スタッフ：26,000円/ショールームスタッフ：10,000円)

また、営業手当は固定残業代として20時間分を支給。

超過分に関しては、別途支払われます。

※その他に借上援助手当、通勤手当、各種奨励金制度あり

※試用期間中(入社後3か月)は、日給7,000円

勤務時間 9:30~18:00

休日・休暇 年間休日104日、月・火定休

年末・GW・夏期大型連休有、他

教育制度 新入社員研修、新人営業スタッフ研修、FC(フレッシュマンコーチング)制度、職種別・職能別専門研修、ダイハツ工業研修サービス5段階教育

福利厚生 社員旅行、大運動会、ゴルフコンペetc.

保険 雇用、労災、厚生年金、健康



／／先輩社員から

山形ダイハツのお客様は、主婦や農家の方など幅広く、お客様との会話の中からニーズをキャッチし、目的に応じた提案を出来るよう心がけています。いろいろな人との出会いやニーズにお応えすることにやりがいを感じています。

お客様が車を購入した後もお付き合いは続きます。信頼関係を築いていくために、まず自分を知ってもらうことを大事にしています。

以前、車検を通すには修理代がとても高額な車をお持ちの方がいらしゃいました。今をしのいけても、いずれ修理が必要になると思い「これを機に新車を検討してみてもは？」と提案したものの、その時は修理を選択されました。ですが後日、その方が新車を購入してくださったのです。「燃費もいいし乗心地もいい。最初からあなたの言う通りにすればよかったな」と。契約が取れたこと以上に、私を信頼してくださったことがとても嬉しかったですね。

／／採用担当者から

皆さん就職活動の中で、自分の本当にやりたい仕事、興味のある仕事は見つかりましたでしょうか？ 見つけるきっかけは就職活動を通して沢山あるかもしれません。会社の雰囲気、人との出会い、商品のよさ、e t c...



自分の進む道を考えるのは生涯の中で今しかないと思います。悔いのないよう、将来笑顔で過ごせるように、恐がらず色々な企業に足を運び自分の目で見て、色々な人から話を聞き、悩みながら自分の夢に少しずつ近づけていきましょう。多くの方とお会いできる事を楽しみにお待ちしております。

／／採用実績校

茨城大、新潟大、岩手大、山形大、釧路公立大、北海道酪農学園大、八戸大、八戸工業大、盛岡大、富士大、ノースアジア大、東北学院大、東北福祉大、石巻専修大、仙台大、奥羽大、東北芸術工科大、東北公益文科大、東日本国際大、東洋大、北陸大、聖学院大、東海大、城西大、駒沢大、高千穂大、専修大、日体大、上武大、日本大、中央学院大、千葉経済大、東京成徳大、東京国際大、関東学園大、城西国際大、新潟産業大、新潟工業短大、東北文教大学短期大学部、米沢女子短大、宮城学院女子短大、尚絅女子短大、秋田職能短大、山形産業短大、花壇自整大、赤門自整大、読売自整大、山形職能専、明正高専攻科、東京工業専、菅原学園、東北電子専、国際航空専、福島理工専、Vカレッジ、東北文化学園専、トヨタ東京専 他

／／営業スタッフの仕事とは？

車の購入時はもちろん、
その後のカーライフすべてを
サポートしております



・営業職

既存のお客様をメインに担当します。
お客様のご自宅へ訪問し、アフターフォローをします。

車の営業職かつ訪問活動メインという、とびこみ訪問や新規開拓営業を想像される方も多いかと思いますが、当社はそうではありません。

当社で車をご購入されるお客様の内訳は、既存のお客様の買い替え・増車が8割を占めます。一度車をご購入いただいた方に、きめ細やかなアフターサービスを提供し、安心のカーライフをサポートするとともに、「次もあなたから車を買いたい！」と思っていただけるような営業を目指しております。

・ショールーム担当営業職

来店された新規のお客様を担当します。
お客様のご要望をお伺いし、車などの商品提案をします。
その他、受付や電話対応、お茶だし、ショールーム内のディスプレイなど、店舗内の業務を担当します。
外回りのない営業職です。



／／お問い合わせ、連絡先

TEL : 023-641-1551

FAX : 023-641-9115

| | |
|---------|---|
| 担 当 部 所 | 総務部 総務課 |
| 担 当 者 名 | 鈴木 箭内 |
| 交 通 の 便 | J R山形駅よりバスにて約20分 『山大医学部行』に乗車、『T U Y 通り』 バス停にて下車すぐ |

e-mail

sayaka.yanai@ymgt.daihatsu-dlr.co.jp

HOME-PAGE

<http://dd.daihatsu.co.jp/yamagataD>

★エントリーはマイナビ・リクナビ・キャリアスより受付中！★
説明会情報も随時更新しております！

⇒
会
社
略
図
⇒

