特集：セールスマスターインタビュー

洋服屋を超えた、ビジネスマンでありたい

藤田 裕貴
ユナイテッドアローーズ 六本木ヒルズ店
セールスマスター*（ゴールド）

築いてきたお客様との深い関係が財産

当社にはUA神戸ハーバーランド店（現在は閉店）にアルバイトで入りましたが、当時は洋服屋で働くということを深く考えていたわけではなく、単に洋服が好きだったというのが理由です。実際に当社で働いてみて、スタッフの元気な様子や本当に洋服が好きな人たちが集まっているところなどに何か響くものがあり、今に至っているのだと思います。

その後社員となり、10年以上、長くは20年近くもお付き合いいただいているお客様との関わりが、自分を育ててくれています。そのようなお客様との出会いが私の財産です。会社からセールスマスターという称号を得て8年経ちますが、自分らしさや魅力をきちんと表現できるようになったのは、本当にここ数年だと思います。販売やスタイリングの提案だけでなく、お客様との深いつながりを日々感じながら接客できているところが、私自身の強みとなっています。

販売員の代表という強い気持ちを持って

当社には「創造的商人」という人材開発理念があります。私はこれを、洋服屋を超えてビジネスマンであることと解釈しています。私なりに今後もこの理念を実践していきたいと考えています。一つはモノを売ること以外の提案です。最近では10年近くお付き合いがあるお客様を神戸の取引先様のアトリエにアテンドし、併せて神戸のグルメツアーを行いました。他にもヨガに興味を持たれたお客様をヨガクラスにご案内したり、お客様と一緒にランニングをしたりしています。単に商品を買っていただくこと以外で、時間を共有することに何かヒントがあると思っています。もう一つは販売員を続けながら経営の部分にも関わっていける道筋を作ることです。例えば接客の中で、すぐに判断したくても上役に確認を取らなければならないような案件が起こることが多々あります。そういった時も、現場で判断して目の前のお客様に対応していけるよう、販売員が一定の裁量を持つことも今後必要だと思っています。そのほかにも、お客様を一番よく知る立場からネット通販への改善提案を行うなど、積極的に会社に声を上げています。

現在は、全販売員を代表して、私自身が仕事を創造する面白さを社内に示していくという強い気持ちを持っており、これを少しでも形にしていくことが、20年店頭に立たせてもらっている会社への恩返しになると思っています。そして私なりの「創造的商人」の実践は、会社の活力の向上につながっていくと考えています。

* セールスマスター：優れた販売のスペシャリストに授与される称号。プラチナ・ゴールド・シルバー・ブロンズの4つの階層があり、2018年6月現在65名が認定されています。

藤田 裕貴
ユナイテッドアローズ 六本木ヒルズ店 セールスマスター（ゴールド）
1997年入社。UA神戸ハーバーランド店、UA神戸元町店、UA梅田店、ザ ソブリンハウスを経て、UA六本木ヒルズ店に勤務。ヨガ歴は約7年で、40歳を機に昨年からほぼ毎日ランニングをしている。