

入社半年間は契約0だった  
住宅メーカー営業マンの山本さんが  
週に3件の新規契約を150週続ける  
生保営業マンになるまでの道のり

## 山本智重さん



### 「米屋の息子」として父の配達について回った幼少時代

山本智重（やまもとともしげ）さんは1973年5月23日、宝塚市生まれ、茨木市育ちの40歳。現在西宮市在住。「米屋の息子」として父の配達について回った幼少時代、お客さんにご褒美でお菓子をいただいたりするのが嬉しくて、配達や御用聞きも積極的に手伝っていた山本さん。町では「お米屋さんの子」、「米屋の息子」と呼ばれることも多く、「米屋」という商いを通して、人とのつながりや距離感の大切さを自然と感じながら幼少時代をすごされました。

### 20歳で一家の大黒柱！

その後米穀店を辞め運送業に転職していたお父さんが山本さんが20歳の時にガンで

お亡くなりになり、自分が稼いで一家の大黒柱にならないといけない状況に追い込まれました。

家庭教師、ラーメン屋、郵便局、百貨店のバイトを何個も掛け持ちし、学費は勿論、家計をも支える立場となった学生生活。就職を考える時も最優先は「給料の良い会社」や「やればやるほど稼げる」という事で積水ハウスに入社されました。

### 結果が全く出ない半年間

それまでも自分で稼いできたのでそれなりの自信はありました。しかし何ヶ月経っても結果が全く出ない。各自の営業成績が張り出される環境、廻りの同期入社がどんどん成績を上げていく中、4月から10月の半年間で何と売上は0の状態でした。



大学生の頃、全日本選手権に出ている時



中学校の頃、生徒会長をしていた時

### 半年間契約0がとあるキツカケで新人賞受賞！

転職は意外な所で現れました。8月に人事異動があり、関西で一番営業成績を上げていた凄腕店長が山本さんの直属の上司になりました。それまでは過去に住宅展示場にご来場された顧客リストを渡され一軒一軒訪問するスタイルの営業方法だったのですが、この上司は真逆の事を言います。「出来るだけ住宅展示場に行かない」と。どんどん訪問するの必要はない！出来るだけ住宅展示場においてホットなお客様と出会いなさい、お昼ご飯も展示場で食べなさい！そんな指導でした。

土日は冷やかしのお客様も多いのですが、平日に住宅展示場に来る方はかなり真剣に家の購入を考えている方、そんな方と出来るだけ話をし興味を持った方に当たりをつ

けて訪問する。そうすると家を真剣に探したり、見込みある人に会う確率が上がります。結果最初の半年間0だった売上が次の半年では7件の契約になり、結果新人賞を獲得するまでに営業成績が上がりました。その後も快調に家を売り続けていた山本さんですが段々とジレンマを感じ始めます。会社はどんどん売れと言ってくる、決算が近づくたびに契約と出荷を迫る。でも家を買うのは一般の方にとっては一生に一度の事。そんな大きなイベントなんだからもっとじっくり考えてもらったり、もっと家作りを楽しんでもらいたい。会社の都合で考えるのではなくて、もっとお客様に深く寄り添う仕事をしたい、そんな風に感じ始めました。

### プロセールの世界に転職

そんな山本さんに二度目の転職が来ます。ご自身がもともと加入していた外資系生命保険会社の担当者が営業所長に職種変更したことにより、順調に業績を挙げている山本さんにも当然リクルートの声がかかりました。※営業所長はリクルートとマネージメントが業務。

最初は何度もお断りされたそうですが、ご自身の生命保険を加入された際の顧客側としての経験で、この仕事ならお客様にもっと寄り添う仕事ができるのではないかと？と漠然と考えていたことや、積水ハウスという大看板で商売できていた自分を大看板が全くない所に身を置き、プロセールの環境で自分の力を試してみたい！そんな思いで現職に飛び込まれました。何よりもオネストビジネスでありヒューマンビジネスであること、自分自身をもっと成長さ