

| | | | |
|-----|------------------|----|-------------------------------|
| 会社名 | P&Gマックスファクター合同会社 | 所属 | 販売 |
| お名前 | H. S さん | 出身 | 大阪樟蔭女子大学 (平成23年学芸学部被服学科卒業) |

会社の概要

「お客様が若々しく、いきいきと毎日を過ごしていただく」
「お客様自身の魅力を最大限に引き出し、生活を楽しんでいただく」

SK-II

illume

MAXFACTOR

美を追求する3つのブランド

本 社：神戸市東灘区向洋町中 1-17

U R L：<http://pgsaiyo.com/maxfactor/bc/>

事業内容：日本における化粧品・ビューティーケア製品・医薬品
などの販売、輸出入

事業所：北部、関東、中部、近畿、西部、東京・大阪デパート

工場：滋賀

仕事の内容

◇どんな仕事

私は、ビューティーカウンセラーとして、お客さまに合った化粧品を選び販売しています。販売するにあたり、お客様一人ひとりのニーズに合ったものを、本当に必要だと思っていただき、お求め頂くよう心がけています。近畿の中でもいくつかのエリアに分かれており、私は主に奈良県を中心に活動しております。

◇仕事の流れ（代表的な一日の動き）

主に、一日接客をします。他には清掃はもちろん物品の補充など接客に必要なことの準備や、お客様へお礼やご案内の手紙を出したりと、業務は様々です。接客時には、カウンセリングから始まり、お肌診断・スキンケアサービス・メイクアップサービスなども行います。

仕事のやりがい（嬉しかったこと、つらかったこと）

一番やりがいを感じる時は、お客様の笑顔を見ることが出来た時です。「いつもと違う！！お肌が変わった気がする！！」などのお言葉を頂いた時は本当に嬉しく思います。また、「原さんはいますか？」とご来店くださったお客様には心を打たれました。

仕事上の成功談や失敗談

お店に立って間もない時、商品の情報を誤ってご紹介してしまいました。その時はすぐに訂正し、快くご納得頂いたのですが、情報を正確にお客さまにお伝えする事の重要性を改めて実感しました。このようなことが起こらないように、日々の学習、確認作業は怠らないようにしています。

この会社を選んだ理由

一番の理由は自信を持って紹介できる商品があるということです。その商品力や、充実した研修制度・女性が長く働くことのできる制度などに、魅力を感じました。

この仕事に必要なもの（スキル、能力など）

学生時代に学んだことは大いに役立っていますが、スキルに関しては殆どのことを入社してから学び直しました。お客様がどのようなことを求めているかということを理解することが大切だと感じています。

今後の目標

今は自分自身のスキルアップをし、基本的な業務を正確に行えるようになることが目標です。より多くのお客様を笑顔にできるようなビューティーカウンセラーになれるよう、日々努力しています。

就職活動へのアドバイス

自分の思いや情熱を素直に伝えることが大切だと思います。私の場合、最初はあまりうまくいかなかったのですが、うまく話せなくても唯一「大きな声でハキハキ話そう」と思い、就職活動に臨みだしてからは少しスムーズに進むようになりました。

（大学時代にはインターンシップにも参加しました）

