

(株)中央住宅 不動産ソリューション事業部 埼玉東部支店 北越谷営業所 所長 春木 祥伸氏(35)

燦然と輝くポラスの一番星

かつてポラスのある役員は「当社には綺羅星のごとく優秀な人材がいる」と筆者に語った。今回紹介する不動産ソリューション事業部 埼玉東部支店 北越谷営業所所長・春木祥伸氏(35)もその1人だ。昨年、同社グループの「最優秀社員」として表彰されたのだから、まさに燦然と輝くポラス(ラテン語で北極星の意味)なのだろう。小さいころから陸上の選手としてあきらめないことを学び、コンビニのアルバイトでは「接客」を学び、社会人になって「提案営業、ソリューションビジネス」を貫く人だ。



徹底した「提案営業」を貫く

筆者はかつて、ある優秀な不動産営業マンから聞いたことがある。その資質の高いプロ「私は売れないものがかつたが、ポラスの春木 クリス マスターキの話、聞いた水や空気を売って、氏もまた極めて優秀な営業マン、というより人間が学生時代に4年間マスケーキはこうです。大勢になったとい

いかにお客さんと親密な仲になったか、こんな

”元気印”
人と企業

話もある。

馴染みになったお客さまの件には、800円程度の買い物をした千円札を出しておつりはらないといわれまして、近くあったハチンコで儲かった人からは、千円程度の買い物のために、円札におつりはらないといわれたこともあり、今から振り返ると、私は学生時代のアルバイトで接客を身に付けたように思います。

卒業後、春木氏は眼鏡メーカーの株主として入社するバリミキ時代のことは後で詳しく紹介するが、埼玉東部の基幹店・大宮店に配属された春木氏は、頭角をあらわす。入社したその年の12月には埼玉と栃木を含めたエリアトップの売上上げを達成する。その後、勤めた5年8ヶ月の間、いつもの普通のスタッフは月間200万円売るのが大

ポラスグループの20年度「最優秀社員」表彰



力をめづける金持、自分の能力を誇りにと考えるようになる。そして、バリミキ同様、創業社が大きな会社で、社員が数千人に上るのに、春木氏は、2000人以上の社員の中から、最優秀社員賞の表彰を受けた。年間人トップを獲った時よりも、あらゆる部門から認められたのが、賞最もらしく感じた。春木氏は、入社6年目にして同社の頂点に輝くのだ。

ちなみに、毎月400万円の売上を切ったことがなかったという。あるとき、春木氏は137万の売上を達成した。月間65万円の売上は、全国1000以上ある店舗の中で、埼玉に春木ありといふ声を聞くに足るかもしれない。お客さまからは、春木さん、いらっしゃいますと声を掛けしていた。だくようにしています。こうしてバリミキのソリューションの座につく。春木氏は、俺はただの売り子じゃない。俺と自分を高めたい。企業と従業員は対等の関係

