

# 岐阜スズキ販売株式会社

連絡先  
〒500-8842 岐阜市金町6-2-5  
本社人事部 浅野 猛、後藤 文裕  
☎(058)264-8131 函(058)266-1225  
✉gs-jinji@gifu-s.sdr.suzuki

〒500-8842 岐阜市金町6-2-5 TEL : (058) 264-8131 Web : <https://www.suzuki.co.jp/dealer/gifu-suzuki/>



小さなクルマ  
大きな未来



コンパクトカー市場で活躍するスズキ。HUSTLER  
そのスズキのクルマ1台1台を、  
長年培ってきた信用・信頼と共に地域密着型の営業で  
販売していく大変やりがいのある仕事です。

スズキのショールームには  
営業スタッフの為の便利なツール  
「スズキ大型モニターシステム」を  
設置いたしております。

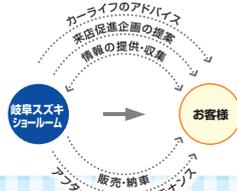
50インチ大型モニターで、設計CADデータを3D化。本物に近い臨場感で360°好きな角度から車体を見ることができます。装備やメカニックの説明も機械が画像と音声でしてくれます。

あなたならどっち?

## スズキ車の魅力を伝える、2つの営業スタイル

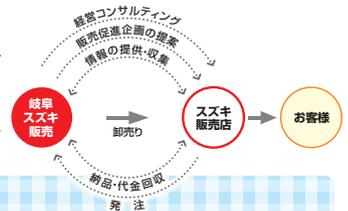
### 直販営業

スズキアリーナ店を中心に、直接お客様にクルマを販売するスタイルが直販営業。主な活動はショールームに来店されるお客様の応対や、購入して頂いた方へのアフターフォロー活動などが中心になります。単にクルマを売るだけではなく、お客様との絆を大切にするのも直販営業のポイントです。



### 業販営業

業販営業のメインとなる仕事は、「近所のクルマ屋さん」として地域社会に密着しているスズキ販売店への営業活動。新車のセールスポイントをレクチャーしたり、集客のためのキャンペーンを考えたりと様々な活動をしていく中で、販売店からの信頼を得ることが業販営業のポイントです。



### 先輩の声 仙道 祐貴

お客様が来店しやすく居心地の良い店づくりを目指して、どんな些細なアイデアでもどんどん出すようにしています。お客様に気軽に足を運んでもらい、ゆっくり商品を選んで頂くことが何より大切。車の説明をする際も、乗り心地や使い勝手の良さを分かりやすく自分の言葉で伝えるよう心がけています。お客様から信頼されて「仙道さんから車を買いたい」という言葉をかけて頂けるときは本当に嬉しいです。



### 先輩の声 西脇 弘史

販売店を訪問し、カタログがしっかり入っているかといった基本的なチェックをはじめ、施策の提案から実行まで販売店との信頼関係をもとに行っています。どんな些細なことでもベストを尽くすことを、絶えず心がけています。販売店に喜んで頂き、更には車を通してユーザーにも喜んで頂けたときには、本当にやりがいを感じます。



## DATA

### ■会社概要

創業 昭和22年5月  
設立 昭和34年12月  
代表者 代表取締役社長 加藤 孝廣  
資本金 3,000万円  
売上高 262億円(2024年3月期)  
社員数 325名(男262名、女63名)(2024年4月時点)  
事業内容 スズキ四輪車の新車販売、中古車の販売、部品・用品・電動車いすの販売、自動車整備、自動車損害保険代理業  
事業所 岐阜市、大垣市、各務原市、可児市、土岐市、多治見市、関市、高山市、岐南町、北方町

### ■待遇と勤務

初任給 四大卒営業職 200,000円(手当含まず)  
短大専門卒営業職 193,000円(手当含まず)  
諸手当 販売手当、通勤手当、車両手当、残業手当、家族手当 他  
昇給 年1回(5月)  
賞与 年2回(6月、12月)  
勤務時間 9:30~18:10  
休日・休暇 年間休日110日(GW、夏季、年末年始等連休有り)  
有給、忌引、産前産後、育児、介護等休暇有り

福利厚生 各種社会保険完備、財形、社員特別金利貯蓄、社員旅行、永年勤続表彰、慶弔見舞金制度、労働組合、ベネフィット・ステーション(福利厚生アウトソーシングサービス)有り 他  
勤務地 原則自宅通勤範囲内  
■インターンシップ実績(2024年度)  
受入人数 1DAY仕事体験 8名(2024年10月実績)  
オープン・カンパニー 7名(2024年10月実績)  
実施内容 会社見学、営業体験、サービス体験  
日数 1日間  
2025年度実施予定 1DAY仕事体験、オープン・カンパニーを随時開催(HPにて掲載)

### ■採用計画

採用職種 営業職  
採用人数 5~10名  
採用学部 全学部全学科

Google MAP

ホームページ

