

入社後の移動の履歴

- 85年 神奈川 横浜北営業 9年間
入社 たまプラーザ展示場
- 94年 千葉 柏営業所 希望して移動
半年
- 95年 茨城 つくば営業所開所 希望して移動
新設 開所 3年間
- 水戸・土浦展示場初出展
- 98年 水戸営業所開所 希望して移動
新設 開所 4年半
- 02年 千葉営業所・千葉北展示場
半年
- 03年 千葉北営業所開所
初所長 5年間
- 08年 千葉総合支店: 希望して移動
2年間
- 10年 京葉総合支店開所 希望して移動
初支店長 半年

*希望して移動できている。初ものが好き。
前例が無いところ。

パイオニア。変わり者。ブルーオーシャンが好き

千葉北営業所時代

千葉ニュータウンに
ホームセンタージィフル本田とタイアップし
くうご展示場出展
———ブルーオーシャン・巻き込む力

ハウスアドバイザーさんと受注の協働をし
成果出す
———外部の力・育成協働の力

所HP立ち上げ
所月間紙メール36回送付
へーベリアンの集い企画半年に一回
現場活用・紹介活動(クリスマスパーティー)
上棟見学会・もちまき
———常に新しい企画実行
実践力・企画力形成

但し、安定した実績出せず・所員多数
転籍で移動してしまう・目的のぶれ多く
廻りのメンバーの成長を阻害して行く
*自分の強みがうまく発揮できず
廻りのメンバーの強みを引き出せずに
いた。

失敗の数は半端なし。だから今がある。

- ①人への関わり方の変化
- ②成功するまで一度に多くの手数を打つ戦術
- ③目的がぶれない為の変化(とことん考える)