



化粧品業界 / 営業

コーセー化粧品販売株式会社
井上 惣太さん

The Pittwater House School出身
(オーストラリア)
2009年経済学部卒業

スタッフと認識を一つにし、より多くの
コーセーファン獲得を目指しています。

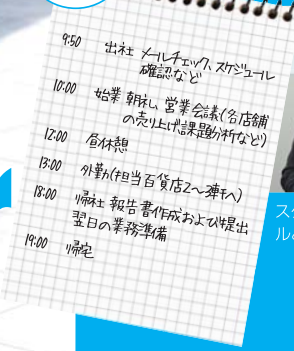
大手化粧品メーカー、コーセー化粧品の販売部門を担う、コーセー化粧品販売株式会社 西日本百貨店支店が井上惣太さんの職場です。より多くのコーセーファンの獲得を目標に、美容スタッフのマネジメントや販売店舗の課題分析、マーケティング、企画などの後方支援をしています。担当は兵庫県エリアの百貨店10店舗。商品・サービスの個性は店舗ごとに異なりますが、それが独り歩きしないよう各店舗の流通担当者や美容スタッフとマーケティングの方針などに対する認識を確かめながら作業するそうです。

男性の井上さんが化粧品関連の仕事を選んだのは、学生時代に国際経済学を学んだとき、世界の状況から、将来「女性がより輝く時代」になると考え、その「美しさや笑顔をつくり出すお手伝いをしたい」と思ったため。そして特に、今年創業70周年を迎えたコーセーの「化粧品一筋」を貫く誠実な企業姿勢に魅かれ、入社しました。

実際に店舗で接客にあたる美容スタッフは、いわば「コーセーの顔」。井上さんは担当する10店舗約30人のスタッフとともに目標達成のため綿密に意見交換します。「表に立つ人間と、後方支援の私。意見が食い違うこともあります。逆にチャンスだと考えて徹底的に話し合います。結果、深い理解を得られたときにはとてもやりがいを感じますね」。

これまでの経験から人との対話、立ち居振る舞いを大切にしている井上さん。「大学時代は勉強はもちろんですが、人と接するためには遊びも大切。関大は人が多いので、たくさんの人と触れ合い、いろんなことを感じて、将来やりたいことを見つけてください」と大事なヒントをくれました。

ある1日のスケジュール



スケジュール帳、ペン、名刺のほか、営業管理や新商品などの営業ツールとしても使用するタブレット端末など。



Staff Manager