

私は つかもと ゆうた  
塚本 佑太 と申します。

船舶向け電気品(発電機等)の営業  
を担当しています。



私が普段ではありえない「仕事」でこんな体験をした（している）エピソードは、

エピソード

入社1年目でアフターサービスの対応を任せられ、やり取りをしていた顧客の担当者（ベテランの方）がお会いするまでその会社の専務の方だと気が付かなかった事

です。

入社1年目でみなまで理解できていない中で担当を任される

顧客と社内で板挟みになりながらも対応を続ける

上司、社内の助けもあり、何とか不具合は解消し、顧客から感謝の言葉をもらうと共に今後のメンテナンス計画についての宿題をいただく

メンテナンス計画を上司、社内の協力を得て提出し、その計画に基づきメンテナンスを実施し、顧客との信頼関係を築く事ができた。

私を、例えるなら、 とりあえずやってみる感覚派・楽道家 です。

お名前

つかもと ゆうた  
塚本 佑太

High = 夢中になれる  
Low = 夢中になれない

