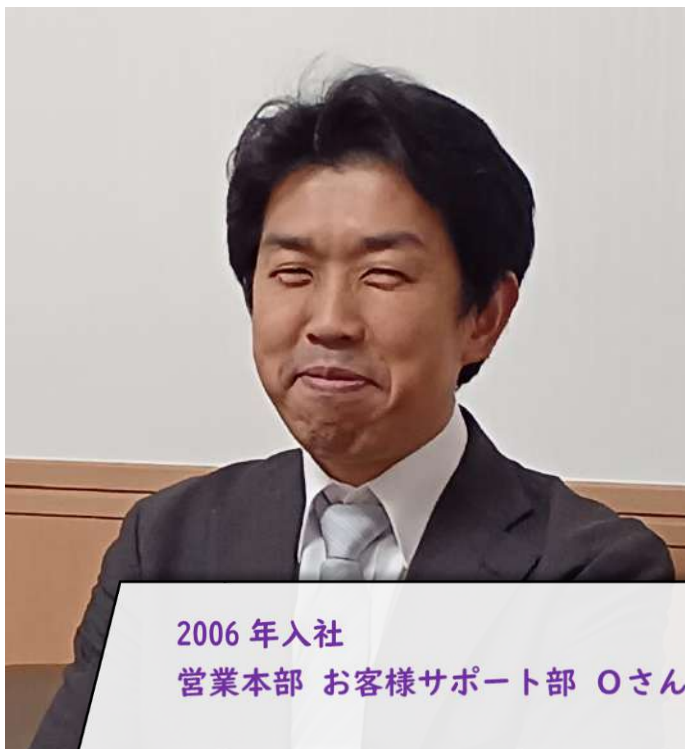


スペシャリストコース（P）

キャリアの成長と転換点を見据えた 仕事への取り組み



2006年入社

営業本部 お客様サポート部 Oさん

仕事内容

各仕事に対する成果

前職ではお弁当チェーンの店長やスーパーバイザーとしてBtoC経験を積み、その後BtoB法人営業を志望して2006年にテーパーックに営業職として入社しました。

営業未経験から成果を上げ、社長賞を受賞。その後、ストレスチェックの受注や提案を通じて専門性を深め、2016年には営業企画として新たな業務に挑戦。営業活動やセミナー企画、システム導入をサポートし、契約先を増加させました。

管理職としての経験も積み、コンサルタント業務に特化するためP職（スペシャリスト）へ異動し、専門性を磨くキャリアを選択しました。

仕事に対する

取り組み姿勢

新規営業では、サービスのメリットや競合との比較を通じて、顧客に当社の優位性をしっかり伝えることを意識していました。

お客様のニーズを正確に把握するために、対面でのコミュニケーションを増やし、細かなサービスについて積極的に提案しながら、信頼関係を築きました。

お客様の困りごとを引き出し、当社の提供できる解決策を明確に伝えることで、困った時に頼りにしてもらえる関係を構築しました。オンラインが増えても、信頼を基盤とした関係作りを大切にしています。

今後を含めた

当社でのキャリアの考え

子供が生まれたことで、家庭と仕事のバランスを考え、キャリアをどう進めるかを真剣に考えました。

最初は管理職を目指すことも考えましたが、自分の得意分野を活かすことで会社にも貢献できると感じ、戦略推進課での経験がその方向に繋がったと思います。

収入を増やすためには活躍が必要で、無理に管理職にならずに専門性を伸ばすことで、P職として会社に価値を提供できると感じています。

今後は、得意分野をさらに伸ばし、将来的には管理職としても貢献できる道を模索しています。

自分のテーマを持ち続けることが、キャリアにおいて重要だと考えています。

スペシャリストコース（P）



2007年入社
管理本部 人事総務部
人事課 Kさん

健康経営と人事業務の両立を目指す キャリア

仕事内容

各仕事に対する成果

入社当初は求職者管理や労務業務を担当し、その後産休・育児を経て採用や教育研修業務にも携わりました。

家庭との両立を考慮し、ティールベックで初めて健康経営業務を担当。試行錯誤の中、会社の後押しを受けて進め、公共機関や社内の有識者と協力し福利厚生を改善しました。

その結果、「健康経営優良法人ホワイト500」の認定を継続的に更新できました。

さらに、評価制度や等級制度など、社員に関わる人事制度の業務も担当し、社員が気持ちよく働ける環境作りに貢献しています。

仕事に対する

取り組み姿勢

「ホワイト500」の認定を継続するには新たな取り組みだけでなく、現行の実績を維持することが重要です。

プレッシャーを感じつつも、社員が快適に働ける環境作りを目指し、任された仕事に全力で取り組んでいます。

健康経営は当社にはなかった分野であり、進め方に試行錯誤を重ねる中で、その過程を楽しみながら学んでいます。

コーポレート業務は、ルーチンワークが多いため、毎年同じ方法にならないよう工夫を凝らし、限られた時間内で改善策を見出していくことを心がけています。

今後を含めた

当社でのキャリアの考え

キャリアに関して思いが強いのということはありませんが、当時の人事制度や担当業務を一人でこなすものが広くあったこともあり、入社から1〜2年目くらいで主任クラスに昇格していました。

現在は仕事と家庭を両立しながら健康経営の業務を軸に、人事部門でP職の役割を担っていますが、さらにスペシャリストとしてのスキルを高めていきたいと思っています。