



## テレマーケティングで保険商品を提案! 年次に関わらず挑戦できる環境

当社は2012年に創業して以来、保険代理店として急成長を続けています。東京本社、大阪支社で確かな基盤を築き上げ、いよいよ本格的な全国展開に向け2022年には青森、岐阜支社設立を果たし、更に5年後には従業員を300名に拡大する計画を進めています。販売手法はテレマーケティングを駆使し、お電話でお客様がニーズを感じて頂いた段階で初めての訪問の調整を行うことにより、顧客満足度を最大限引き上げます。また、保険コンサルティングと聞くと、飛び込み営業がメインで大変そう。保険は難しそう。とイメージされる方も多いのですが、当社はノルマなし、飛び込み営業も一切ありません! 販売する保険種類もシンプルにしている為、覚えることも少ないのが特徴です!

### 毎日開催される定例研修で スキルアップできる

新人研修、OJT、ロールプレイング、モニタリングのほか、毎日30分の定例研修を開催。日々、反復しながら覚えることで着実にスキルが身につくだけでなく、わからないことはその場で先輩や上司に質問できるので未経験者でも安心です。

### 固定給+勤続給+賞与+インセンティブ 4段階の手厚い給与が魅力!

完全歩合制が多い保険代理店業界において、当社は異色! 勤続年数に応じてアップする基本給(入社6カ月目で毎月1万円、8年勤務で最大月4万円)と賞与(ボーナス)、さらにインセンティブ(成果報酬)が支給されるため、モチベーションもアップ!



### SENPAI VOICE

#### 入社 の きっかけ

就活中は、営業コンサルや保険に対して先入観があり、職場の人間関係がギスギスしたイメージを抱いていました。ところが、面接で当社を訪問した際、非常にアットホームで社内の雰囲気良かったのが印象的でした。若手でも裁量権を持ってさまざまなことにチャレンジでき、成長できる環境に魅力を感じて入社を志望しました。

#### ある日 の 一日

- ~8:50 出社
- 9:00~9:30 定例研修 (毎日全社員に対して実施)
- 9:30~12:30 朝礼・コール業務・部下のマネジメント業務 お客様フォロー電話・データ管理 ※休憩有
- 12:30~13:30 昼休み
- 13:30~18:30 昼礼・ミーティング・メールチェック・訪問同行・受発信対応 ※休憩有
- 18:30~19:00 本日の振り返り・明日の業務の確認 (アポイントの取得状況等)
- 19:00頃 退社

定例研修では、トクスキルを磨くための具体的なアドバイスなど、きめ細かくレポート。



#### PROFILE

**山下 拓海** (やました たくみ) さん  
大阪出身。大阪の大学卒業後、同社に入社し、東京本社勤務。入社半年で課長に就任。2022年、青森支社立ち上げとともに青森支社に勤務し、現在マネジメント業務を行っている。将来は部長になり、地元・大阪支社の支社長として活躍するのが夢!

#### 就活中の 皆さんへ

当社は、創立以来、毎年連続増収増益中で、青森支社も、業務拡大をめざして若い人材を募集しています。お客様との信頼関係を築きながら、ライフスタイルやニーズに合った商品を提案する仕事はとてもやりがいがあります。当社で、若手でも役職に就いてマネジメント業務に携わっている社員も多く、頑張った分だけ評価され給与に反映されることでモチベーションにつながります。今後、全国展開に向けてますます成長していく当社の一員として、ぜひ一緒にチャレンジしてみませんか。

### COMPANY DATA

●従業員数 30人 ●男女比率 男性 14人/女性 16人 ●平均年齢 29歳

未経験者  
OK

高卒  
以上

社保  
完備

研修  
制度

資格取得  
制度

交通費  
支給

賞与 年2回  
2ヶ月分

産休育休  
制度

駐車場  
あり

勤務シフト  
制度

転勤  
なし

勤続年数による  
基本給アップ制度

年間休日数 106日  
(年末年始・ゴールデンウィーク・お盆)

#加湿器

#自動販売機

#共有冷蔵庫

#喫煙室

#電子レンジ

〒030-0862 青森市古川2丁目20-3 朝日生命青森ビル6F  
TEL:017-724-3311 <http://smileheartlife.jp/>

