**タイトル①：ブレない軸が結果となる**

**タイトル②：チャンスの数だけ成長できる**

**仕事内容：成長できるチャンスを逃さない**

ダイレクトセールス部のサブマネージャーとして、4月からチームマネージメントを担当しています。これまでは自分1人の目標に目を向けて動いていましたが、今はチームを達成させるためにはどうすればいいかを考えながら働くようになりました。業務の進捗を確認したり、目標に対しての動き方を一緒になって考えたりしているのですが、課員から学べることも多く、日々勉強になっています。責任の伴う仕事ですが、成長するチャンスをいただけたので、しっかり結果を出していきたいです。

**入社理由：自分の価値を高めるために**

ブラニューに入社する前は、不動産業や運送業の営業として働いていたんですが、先が見えなくなってしまって…。本当にこのままでいいのかな？と考えていたときに、インターネットは自分が生きているうちに絶対になくならないと思ったんですよね。IT業界は初めてだったし、Webに関する知識もなかったけど、そこに身を置くことで自分の価値を高めることができると思いました。でも、それだけなら他の会社でも良かったんですけど、ブラニューは「実力」で評価してくれるところが他と違っていましたね。やっぱり、誰よりも成功したい気持ちはどこに行っても変わりません！

**やってきたこと：決めたことは絶対に貫く**

入社1年目は、翌年にサブマネージャーに昇格できるまでの結果を出すことが目標でした。でも、Webの知識がなかったので最初は苦労しましたね。通勤時間を利用して本を読んだり、これまでのスキルを見直して、もう一度営業の勉強をしたりしました。結果がでなくて苦しいときもあったけど、最初に定めた目標に対して、ブレずに取り組んできた結果が、入社1年でサブマネージャーに昇格することができた理由だと思っています。

**これからの目標：目標に対する姿勢を崩さない**

まだまだサブマネージャーとして未熟なので、試行錯誤を繰り返しながら、しっかりポジションを確率していきたいと思っています。そのためには、まずは自分がお手本になって結果を出していかなければならないし、行動で示すことができる存在になることが大切です。でも、それは難しいことだと思っていません。立場や向き合う視点が違うだけで、目標に向