

プロの販売員を紹介

東京発

沖縄

マインド

り、都内の一流デパートで売り場に立つ。やがてスカウトされ、「JUN」、「DURBAN」と所属を替えた。プロの販売員としての経験は十七年に及ぶ。

この間、三越、西武、東急、高島屋、伊勢丹、松坂屋などに派遣された。実力だけがものを言う世界だ。DURBANにいたる時は一カ月で八百万円の売り上げを記録したこともある。

「長年売り場にいると、買う気があるかどうか、買わない気があるかどうか、

ふんわり一言

「昔、沖縄の人は引込み思案が多かったが、今は自分を売り込むのが上手になった。他県より

もあか抜けた人が多い。明るくて社交性に富んでいる。ただ、もう少し我慢強さが必要だと感じることもある」

四ツ葉社長 重田 澄のさん



か、何を買おうとしてい
るのか、すぐに分かった。
客がエスカレーターで上
ってきた時点で瞬時に見
極めて真っ先に声を掛け
た」

労働大臣の許可を受けるわけではない。販売員は、一九八三年一月にデパートの販売員を紹介する「四ツ葉マネキン紹介所」を創業した。「申請すればだれでも認められ、厳しい状況になったが、

経験生かして会社興す

事務所移転などの経費節減策で乗り切った。一月末現在二百八十三人が登録している。99%は女性だ。この中には、手腕の販売員もいるという。ことし創業二十周年を迎えた。その表情は自信と使命感に満ちている。

H14.3.20
(東京)
(毎週水曜掲載)

しげた・すみの 1945年1月17日、旧満州大連生まれ。那覇市安謝出身。沖縄高卒。デパート・リウボウに勤めた後、上京。紳士衣料品会社の販売社員を経て、83年四ツ葉マネキン紹介所を設立。87年株式会社化。2000年3月、四ツ葉に社名を変更。会社は埼玉県さいたま市桜木町1の345。