



NISSAN FACE

あなたの顔が、日産の顔になる。



日産販売会社グループ



NISSAN FACE

あなたの顔が、日産の顔になる。

クルマは、その商品の魅力だけで売れるものではありません。
 お客様は、販売店で働く人の顔を見て、買う決意をします。
 「いらっしゃいませ」と、もてなす人の顔。
 笑顔で話を聞く人の顔。真剣にクルマを整備する人の顔。
 そのすべての顔を見て、クルマを買うのでしょう。

クルマを提案することは、生き方を提案することです。
 家族が増えて、クルマを替える。
 クルマを替えて、趣味が増える。
 そんなクルマを買う理由に、あなたは、なるのです。

日産販売会社グループの社員一人ひとりが、日産の顔。
 あなたの住む街のお客さまから「ありがとう」の言葉をいただける。
 その喜びを味わいながら、共に働きましょう。
 あなたの顔が、日産の顔になります。

Job category

日産販売会社の4つの職種

日産自動車の販売店には、
 営業職のカーライフアドバイザー（CA）、
 整備士のテクニカルスタッフ（TS）、
 フロントスタッフのテクニカルアドバイザー（TA）と
 アンバサダークルーの4つの職種があります。
 ご来店されるお客さまに最高のおもてなしをするため、
 各職種が連携し、チームワークで接客します。

カーライフアドバイザーとは

CAの仕事は、お客さまの家族構成やライフスタイル、ご予算などをじっくりヒアリングし、ニーズを的確に把握することからはじまります。そしてお客さまに最適なクルマをご提案します。さらに、豊かなカーライフをご提供し続けるためには、ご購入後のアフターサービスが重要です。TAやTS、アンバサダークルーといった販売店内のチーム連携による最高のおもてなしが、お客さまと未永いお付き合いに発展していきます。



カーライフ
アドバイザー

アンバサダークルーとは

ショールームの「顔」としてお客さまをお迎えしたり、商品の魅力をお伝えしたりするのがアンバサダークルーです。ご来店されたお客さまがお店で気持ちよく過ごして頂けるようにおもてなしをしたり、お客さまにクルマを気に入っていただけるよう商品の魅力をご紹介する役割を担い、CAやTAと連携してお店に貢献します。

チームワークで、
 お客さまに
 最高の
 おもてなしをする



フロント
スタッフ



テクニカル
スタッフ

テクニカルアドバイザーとは

アフターサービスにおける窓口として、お客さまのカーライフをサポートするのがTAです。ご来店いただいたお客さまのご命内容の確認や、不具合があればその詳細について問診を行います。実際に点検整備を行うTSに問診結果を伝え、作業指示を出します。

テクニカルスタッフとは

「クルマのドクター」として、お客さまが安心安全なカーライフを送れるよう、点検整備などのアフターサービスを提供するのがTSです。故障の原因がどこにあるのか、どのような整備修理が必要になるのかを、お客さまにわかりやすくご説明するのも大切な役割です。

カーライフアドバイザーの一日の仕事イメージ

9:00 出社

気持ちよくお客さまをお迎えするために、展示車や試乗車の洗浄、店舗の清掃を行います。

9:00 - 9:30

予定確認、見積書の準備などメールチェックやその日のスケジュールを確認し、来店予定のお客さまにお渡しする見積書や資料を用意します。



9:30 - 10:00 朝礼

店舗スタッフ全員で朝礼を行い、当日の来店予約状況、各種連絡事項などを共有。最後は元気にごあいさつの練習をし、店舗をオープンします。



10:00 - 12:00

お客さま対応(新規顧客の場合)

ご来店いただいた新規のお客さまと商談。家族構成やライフスタイルなどをじっくりヒアリングし、最適なカーライフプランのご提案を行います。クルマの試乗や、購入に向けたマネープラン、保険の提案も併せて行います。



12:00 - 13:00 昼食

社内の共有スペースで仲間と一緒に弁当を食べたり、近くのお店にランチに出かけます。TAやTSとのコミュニケーションも活発です。

13:00 - 17:00

お客さま対応(既存顧客の場合)

お客さまが、点検のために来店。点検をお待ちいただいている間に、お困りになっている点やご要望をお伺いし、燃費や走行距離などを踏まえて課題解決(メンテナンスサービスの活用や燃費のよい新車の提案等)のご提案をします。



17:00 - 17:30 店長とのミーティング

店長やマネージャーとともに、本日の活動結果や翌日の予約状況、提案内容について確認します。悩んでいることは上司に相談し、アドバイスをもらいます。



17:30 - 18:00 明日の準備

翌日来店されるお客さまに対してお約束の確認をし、提案準備を行います。その他のお客さまに対してもご来店のお誘いをします。



18:00 営業時間終了・帰宅

翌日のスケジュール確認をし、帰宅。帰りにショッピングを楽しんだり、友だちと夕食に行くこともあります。

テクニカルスタッフの一日の仕事イメージ

9:00 出社

工場内の整理や清掃を行い、その日の点検スケジュールを確認します。

9:20 - 9:30 朝礼

店舗スタッフ全員で朝礼を行い、売上状況や来店予約状況、各種連絡事項などを共有。最後は元気にごあいさつの練習をし、店舗をオープンします。



9:30 - 11:00 点検作業

TAからコントローラーに整備点検内容に関する情報が引き渡され、TSに作業が振り分けられます。整備点検は、作業項目に沿って一つひとつ丁寧に行われます。

11:00 - 12:00

点検結果の説明

点検結果をまとめ、部品交換が必要な場合は見積を作成しお客さまへご説明します。場合によっては工場にてお客さまに下見せを行い、納得してご判断いただけるよう配慮します。



12:00 - 13:00 昼食

社内の共有スペースで仲間と一緒に弁当を食べたり、近くのお店にランチに出かけます。スタッフ同士のコミュニケーションも活発です。

13:00 - 16:00

整備作業

指示があったら、整備作業を行います。ベルトやパッドの交換やエンジンの不具合対応など、整備内容はさまざま。先輩TSの指導を受けながら、徐々に難しい技術にも挑戦していきます。



16:00 - 18:00

整備結果のご説明

整備が終わったら、対応内容についてご説明します。再び故障しないよう運転の仕方をアドバイスするなど、お客さまカーライフを充実させるようなコミュニケーションを心掛けます。



18:00 営業時間終了・帰宅

翌日のスケジュール確認をし、帰宅します。

フロントスタッフの一日の仕事イメージ

<アンバサダークルー>

- 9:00 - 9:30 **出社・朝礼**
出社後、展示車や店舗の清掃を行い、店舗スタッフ全員で朝礼後、お客さまをお迎えする準備をします。
- 9:30 - 12:00 **お客さま対応**
展示車やタブレットなどを使用してお客さまへの商品説明を行います。お客さまが興味を持たれたら、試乗をお勧めすることもあります。



- 12:00 - 13:00 **昼食**
- 13:00 - 14:00 **CAとの連携**
対応したお客さまのニーズやご説明した内容をCAと共有し、次のご案内について相談します。



- 14:00 - 16:00 **ご注文書類の確認**
ご注文いただいたお客さまのお車注文・登録に必要な書類の準備や関係部署への手配を行います。
- 16:00 - 18:00 **ご来店案内**
点検や車検時期が近づいているお客さまへお電話し、ご来店のご案内をします。



- 18:00 **営業時間終了・帰宅**
翌日のスケジュール確認と準備を行い、帰宅します。

<テクニカルアドバイザー>

- 9:00 - 9:20 **出社・オープン準備**
出社後、メールチェックやその日のスケジュールを確認し、来店予定のお客さまにお渡しするパンフレットや見積書を用意します。



- 9:20 - 9:30 **朝礼**
店舗スタッフ全員で朝礼を行います。

- 9:30 - 12:00 **お客さま対応**
点検・車検・整備のご予約をいただいているお客さまをお出迎えし、お車をお預かりします。お客さまのご要望やお車の状況についてお伺いし、伝票に入力。TSが適切かつ効率的に作業ができるよう、詳細を再確認する場合があります。

- 12:00 - 13:00 **昼食**

- 13:00 - 17:00 **お客さま対応**
点検の結果、部品交換・追加整備が必要な場合は、見積書の作成をTSと連携します。整備にお時間を要する場合は、日をあらためて整備を希望される場合は、予約をします。



- 17:00 - 18:00 **工場長と打ち合わせ**
工場長と、予約や売掛金・売上状況について打ち合わせを行います。点検・車検・修理の窓口として新しいサービスのご提案をするなど、予算達成に向けた施策を考えます。

- 18:00 **営業時間終了・帰宅**

NISSAN FACE | 01



目の前のお客さまにじっくり向き合い、 お客さまのペースとタイミングを把握する。

仕事において私が心掛けていることは、クルマを売ろうという態度を前面に出すのではなく、まずはお客さまと日常会話をすることです。初対面でいきなり営業の話をする距離ができてしまい、信頼されません。お客さまから話をしてくれるようになるまで待つことが大切だと考えています。たとえば、以前閉店間近にご夫婦でご来店されたお客さまが、自分の娘さんと私と同じ歳であることがわかり、それをきっかけにクルマとは関係のない話で盛り上がり、結果、1時間程度でご購入に至ったこともありました。買い替えのタイミングなどが合致しなければお客さまはクルマを買おうとは思いません。お客さまのためになることを純粋に続けていくという意識が大切だと思っています。



CA山下のインタビューの
詳細内容や映像が、
こちらから
ご覧いただけます。



カーライフ アドバイザー

首都圏販売会社

渋谷 美紀

Miki Shibuya

2007年入社/新卒



仲間の支えが、チカラになる。
子育ての経験も、プラスになる仕事。

入社8年目に出産。産休と育休期間を経て、現在は子育てをしながら時短勤務で働いています。働いている時間自体は短くなりましたが、効率的な働き方を意識することで、販売台数は出産以前と変わっていません。それどころか、お子さまがいると「オートスライドドア」の便利さや、ベビーカーを畳まずにクルマに収納できることのメリットを、より実感を持ってお客さまに提案できるようになりました。子育ての話でお客さまと盛り上がることもあります。復職したときに暖かく迎え入れてくださったお客さまや、先輩社員からもサポートをいただくなど、子育てと仕事のメリハリをつけて働くことができ、より充実感を強く感じるようになりました。今後もCAとしてキャリアを歩み続けていきたいです。



CA渋谷のインタビューの
詳細内容や映像が、
こちらから
ご覧いただけます。



カーライフ アドバイザー

中部地区販売会社

白木 貴大

Takahiro Shiraki

2014年入社/新卒

お客さまがクルマで悩んだとき、
真っ先に相談される存在になる。

カーライフアドバイザー（CA）はクルマを売るだけの仕事ではありません。お客さまがクルマについて疑問や不安を持ったとき、支えになるのがCAの存在です。CAはクルマを通じてお客さまの生活に関わる仕事ですから、お客さまがクルマのことを考えるときに、一番に顔を思い浮かべていただける存在になることを目指しています。私が大切にしていることは、お客さまとの何気ない会話です。会話の中で、お客さまの本当の気持ちが浮かび上がってきて、「本当はこんなクルマが欲しかった」という話につながることもあります。クルマの知識以上に、お客さまの気持ちを考えて、お話を聞くという姿勢が、CAとして最も大切なことなのだと考えています。



CA白木のインタビューの
詳細内容や映像が、
こちらから
ご覧いただけます。



アンバサダークルー

中部地区販売会社

桑原 かなえ

Kanae Kuwabara

2017年入社/新卒



店舗の顔としての自覚を持ち、
クルマの良さをわかりやすく伝えていく。

アンバサダークルーとして、店舗に来店されたお客さまへの接客、商品説明、試乗のサポート、ご注文後のサポートなどを担当しています。店舗を訪れたお客さまを最初にお出迎えする「お店の顔」とも言える存在であり、私たちの対応次第で、お客さまのお店に対する印象、日産というブランドに対する印象が決まってしまうこともあるので、常に笑顔でお客さまをお出迎えすることを心がけています。また、プロとしてお客さまにクルマをご紹介します仕事でもあるので、日々の勉強や知識の吸収を欠かすことはできませんが、「わからなかったときの気持ちを忘れないこと」も、お客さまの気持ちに寄り添うために必要なことであると考えています。



アンバサダークルー桑原のインタビューの
詳細内容や映像が、
こちらから
ご覧いただけます。



テクニカル スタッフ

関東地区販売会社

今村 龍太

Ryota Imamura

2011年入社/新卒

高度な技術と専門知識を駆使して
オーナーさまの期待に応えていく。

「NISSAN GT-R認定テクニカルスタッフ」はGT-Rを整備するための特別な資格を持ったテクニカルスタッフです。非常にハイスペックなGT-Rは構造も繊細であり、ブレーキやアライメント調整、トランスミッション、エンジン関連に至るまで、修理や整備にも細心の注意が必要になります。中学生のころにレースで走っているスカイラインGT-Rを見たことが日産に入社するきっかけとなった私にとって、GT-Rは昔からの憧れのクルマですが、実車に触れる際にはまだ緊張しますね。高度な技術、専門知識が求められることは間違いありませんが、GT-Rを扱うプライドと喜びを持って働けるやりがいを実感しています。



TS今村のインタビューの
詳細内容や映像が、
こちらから
ご覧いただけます。



先進的な技術に対応するために
チームワークでスキルを高めていく。

私が働いている店舗には職種を超えたチームワークの良さがあります。全国の販売会社間で知識や技術を競い合う「日産サービス技術大会」に出場させてもらったときも、先輩たちは気持ちよく送り出してくれました。また、大会に向けての特訓を受けるために2カ月間ほど本社に通っていた際には、私の代わりに他の店舗からTSの方が駆けつけてくれるなど、会社全体でバックアップしてくれたことが嬉しかったです。皆さんの手厚いサポートもあり、大会ではTSの新人賞を受賞することもできました。これからもチームワークを大切にしながら知識やスキルに磨きをかけ、お客さまや仲間から信頼されるような仕事を続けていきたいと考えています。



TS島川のインタビューの
詳細内容や映像が、
こちらから
ご覧いただけます。



良き先輩・同僚に囲まれながら
一步一步、着実に成長できる環境がある。

テクニカルアドバイザーは、店舗でお客さまのクルマに関するご相談やご要望をお聞きした上で、修理や点検を担当するテクニカルスタッフ(TS)や、営業を担当するカーライフアドバイザー(CA)へと業務を引き継いでいくポジションです。入社から現在までに3つの店舗を経験していますが、いずれの店舗でも良い先輩と仲間恵まれています。当社は残業も少なく、ほとんど定時で仕事が終わる働きやすい職場なので、ワークライフバランスを大切にしたいという方にもピッタリだと思います。私も仕事帰りには店舗の同僚と食事に行ったり、休みの日には同期入社の仲間たちと遊びに出かけることが増えています。



TA津和のインタビューの
詳細内容や映像が、
こちらから
ご覧いただけます。



テクニカル アドバイザー

中部地区販売会社

栗下 華穂

Kaho Kurishita

2016年入社/新卒



コミュニケーション力と専門知識を駆使して お客さまに安心と信頼を届けたい。

店舗に立つテクニカルアドバイザー(TA)は、お客さまからご用件をお伺いし、修理や整備を担当するテクニカルスタッフ(TS)に業務を引き継ぐ役割を担っています。クルマの調子が悪くなったお客さまは、不安を抱えた状態で私たちに連絡をくださいます。私たちにとっては「よくあること」でも、お客さまにとっては緊急事態。一人ひとりのお客さまの気持ちに寄り添い、丁寧に落ち着いてお声がけをするようにしています。そうした言葉だけでも「良かった。安心しました」と言ってくれますし、その後の修理・点検が終わって安心した様子でお帰りになれるお客さまの顔を見ると、この仕事をしていて良かったと感じます。



TA栗下のインタビューの
詳細内容や映像が、
こちらから
ご覧いただけます。



日産には、女性が活躍するための 環境があります。

今、3台に2台は女性がクルマの購入に関与しています。

女性のお客さまにとって価値ある販売店であるために、日産販売会社は、

女性スタッフの活躍の域を広げ、女性ならではの感性を活かせる

職場環境をつくっています。



活躍する女性たちの
インタビュー詳細内
容や映像が、こちらから
ご覧いただけます。

キャリアを通じて自己成長

中国地区 松本 幹子/1998年入社



CA、店長、そして本部役員と、職種やキャリアステージが変わることで苦労や失敗もありましたが、自身の考えや視野も広がり、そのぶん成長できてきたと実感しています。私自身2人の子供がいますが、今は男性も育児や介護をする時代ですので、女性だけでなく全社員にとって働きやすい会社を作っていきたいです。

憧れの女性社員の言葉

首都圏 廣川 紫/2013年入社



「女性はそこにいるだけで、お店の雰囲気を変える力がある。女性はお店の華であり、顔でもある」という先輩CAの言葉を聞いて感動しました。それ以来、私も「お店の顔」であることを意識して、自分の担当以外のお客さまにもできる限りの対応をし、お店全体に対して良い印象を持っていただけるよう心掛けています。

頼られる女性整備士

首都圏 白井 ゆかり/2010年入社



お客さまはクルマに詳しい方ばかりではありませんし、機械が苦手な方もいらっしゃいます。私がいつも意識していることは、お客さまの気持ちを理解した説明と、CAやTAにも話せない悩みも気軽に相談していただけるような存在になること。すべてのお客さまに頼られる女性TSとして成長していきたいと思っています。

女性独自の店舗づくり

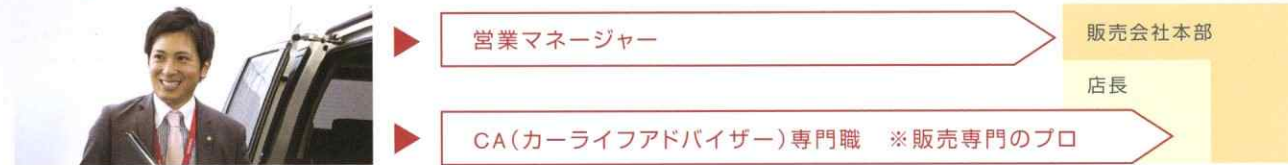
中国地区 二宮 裕美/2006年入社



CAを6年務めた後店長になって、サービスや店舗レイアウト、展示車の選定など幅広く店舗づくりに関わるようになり、その面白さに気付きました。女性のお客さまに愛されるお店づくりのために、展示車をコンパクトカーや軽自動車中心にしたり、明るい色にしたり。小さなことでもスタッフと共に一つひとつ実現しています。

キャリアステップと研修制度

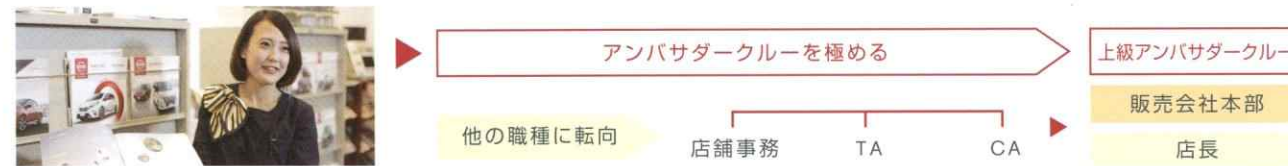
<< カーライフアドバイザーのキャリアステップ >>



◎カーライフアドバイザーが取得できる資格一覧

日産販売士3級	日産販売士2級	日産販売士1級
基本的なことは一人前のできるCAとして、お客さまの立場に立った営業活動を行うことができる	お店の中心となるC/Aとして、お客さまに豊かなカーライフを提案できる	お店の手本であり、後輩を支援できるCAとして、お客さま対応および店頭商談の両方において、お客さまの満足を提供できる

<< アンバサダークルーのキャリアステップ >>



<< テクニカルアドバイザーのキャリアステップ >>



◎テクニカルアドバイザーが取得できる資格一覧

日産5級 テクニカルアドバイザー	日産4級 テクニカルアドバイザー	日産3級 テクニカルアドバイザー	日産2級 テクニカルアドバイザー	日産1級 テクニカルアドバイザー
・お客さま対応の基本ができる ・ご用命を確認し引き継ぎができる	・お客さま対応の基本ができる ・対応に必要な商品知識がある	・受付から引渡しまでの業務ができる ・お客さまフォローができる	・お客さま対応全般の業務ができる(在庫促進、事故車対応)	・どのようなお客さまにもご満足いただける対応ができる(カーコンサルティング、苦情対応) ・管理業務ができる(基盤、在庫、生産性)

<< テクニカルスタッフのキャリアステップ >>



◎テクニカルスタッフが取得できる資格一覧

日産4級整備士	日産3級整備士	日産2級整備士	日産1級整備士	HITEQマスター
・点検、車検が確実にできる ・自動車の基本的な構造、機能、作動を理解している ・基本的なお客さま対応を理解している	・部品の点検整備および脱着ができる。簡単な装置の構造、機能、作動を理解している ・交換部品、メンテナンスオーダーシート(MOS)、メンテナンスメッセージシート(MMS)を使用して整備結果説明、次回入庫アドバイスができる ・点検/車検が基準時間内で確実にできる	・システムの点検整備ができる。複雑な装置の構造、機能、作動を理解している。故障診断の考え方を理解している ・不具合問診ができて、メンテナンスオーダーシート(MOS)が正確に作成できる ・点検/車検を新人に対して指導できる	・車の総合診断ができる ・整理解不具合の的確な問診ができる ・点検/車検の作業効率改善指導ができる	・整備士のエキスパート ・新技術/新機構を常に理解していて、故障診断に必要な情報収集を的確にできる ・短時間でも不具合原因を特定して、整備ができる

会社の中の学校

日産ビジネスカレッジ



日産ビジネスカレッジは日本各地にあります



日産販売会社の中に長く受け継がれてきた、技術や知恵を後輩に伝えていく。そんな趣旨で設立されたのが日産ビジネスカレッジ(NBC)です。横浜本校をはじめ、日本各地に5つの分校があり、CA、TA、TS、それぞれの職種や階層に応じた実践的講座が用意されています。経験年次別という一般的なプログラムの組み方ではなく、各自の能力や強み・弱みに応じて選択できる、独自のコース体系があります。

日産車の魅力と技術を体感する

グランドドライブ

神奈川県横須賀市にある「グランドドライブ」は、荒れた路面や首都高速道路に見られる段差など、一般道路を再現したコースが用意されています。日常的な運転の中で味わう操縦安定性や走行性を体験することができ、従業員が日産車それぞれの個性をお客さまにお伝えすることを目的とした施設です。



年間の優秀CAを称える

日産ウィナーズコンベンション



毎年開催される「日産ウィナーズコンベンション」では、年間販売台数に応じたCA個人への表彰が用意されています。また、販売会社単位では最高の栄誉として授与される「日産自動車社長賞」があります。

TA、TSの技術を競う

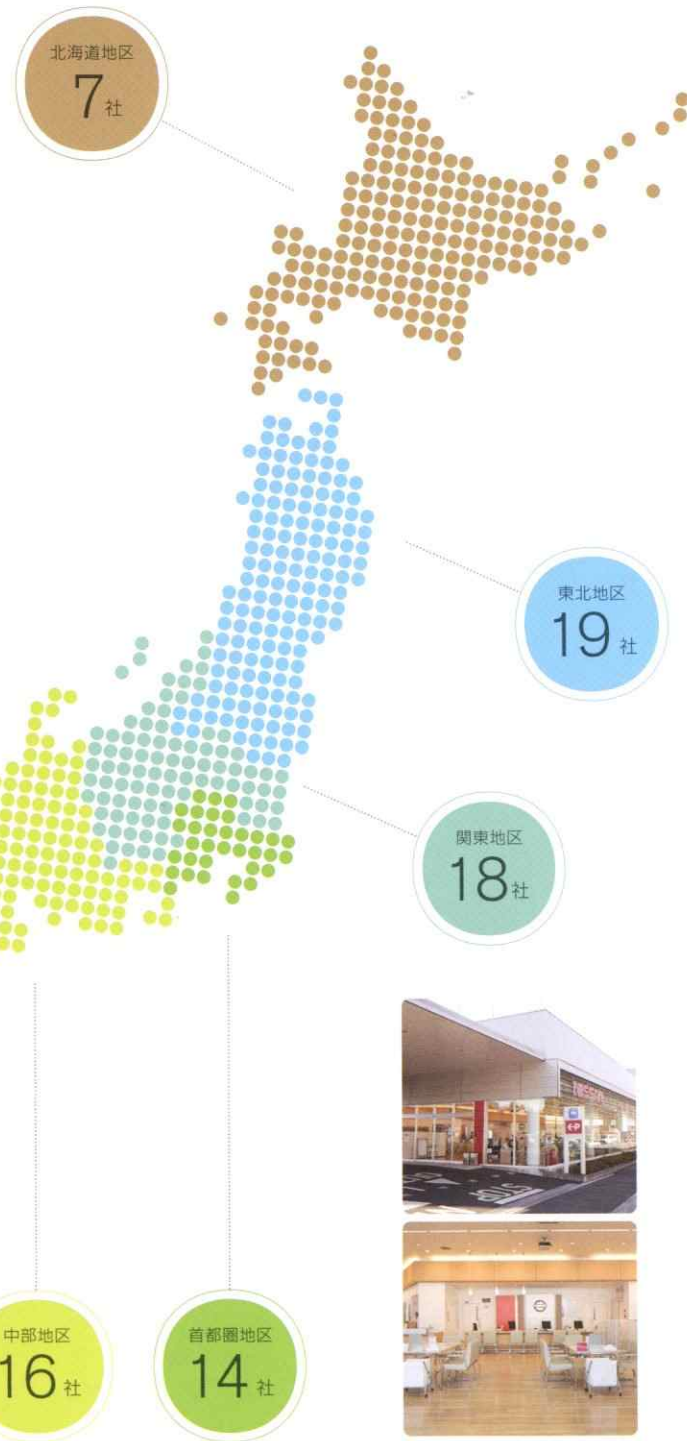
サービス技術大会



全国のTAとTSがサービス技術を競い合う大会です。クルマの点検や修理といったメカニカルな知識や技術、お客さまへの対応能力が審査されます。地区ごとに行われる大会で選抜されたチームと個人が全国大会に出場します。

あなたの好きな街で、 日産の力になってください。

日産販売会社は、全国に2000店舗以上展開しています。
あなたの生まれ育った街や、親しみのある街で働きたい人に、
最適な環境があります。



※2021年1月現在

あなたの顔が、 地域の日産の顔になる。

それぞれの店舗スタッフが、地域に暮らす人々の豊かなカーライフを
実現するために、日々さまざまな工夫をこらしながら
“愛される店舗づくり”に力を尽くしています。



地域のボランティアに参加

店舗スタッフみんなで地域のゴミ拾いボランティアに参加しました。私たちは地域の方々との触れ合いを通じてクルマを販売していると考えているので、できるだけ地域の方々と接点を増やしたいと思い、地域のイベントには積極的に参加しています。

NISSAN FACE



楽しんでいただける店舗イベントを企画

お子さまが多く来店する時期には、店舗で子ども向けのイベントを行います。夏休みだったら、カブトムシをプレゼントしたり。ハロウィンには、呪文を唱えたらお菓子がもらえるなど。地域の方々楽しんでいただけるイベントを店舗のみんなで考えています。

NISSAN FACE



近隣住民のクルマのトラブルを解決

店舗近隣にお住まいのご年配の方から、エンジンがかからなくなってしまった、と突然連絡が。すぐに駆けつけると、原因はバッテリーあがり。日産車ではありませんでしたが簡単にお手伝いしたところとても喜んでいただけました。それ以来、お店の前を通るたびに世間話をする関係です。

NISSAN FACE



NISSAN FACE

あなたの顔が、日産の顔になる。

日産販売会社グループ

応募方法

ご興味をお持ちの方は、「日産販売会社グループ 新卒・中途採用サイト」にアクセスし、

「新卒」エントリーより応募をお願いいたします。

就業を希望するエリアの販売会社を選択し、募集要項を確認、必要事項を入力の上エントリーしてください。

後日、各販売会社より説明会や面接のご連絡をさせていただきます。

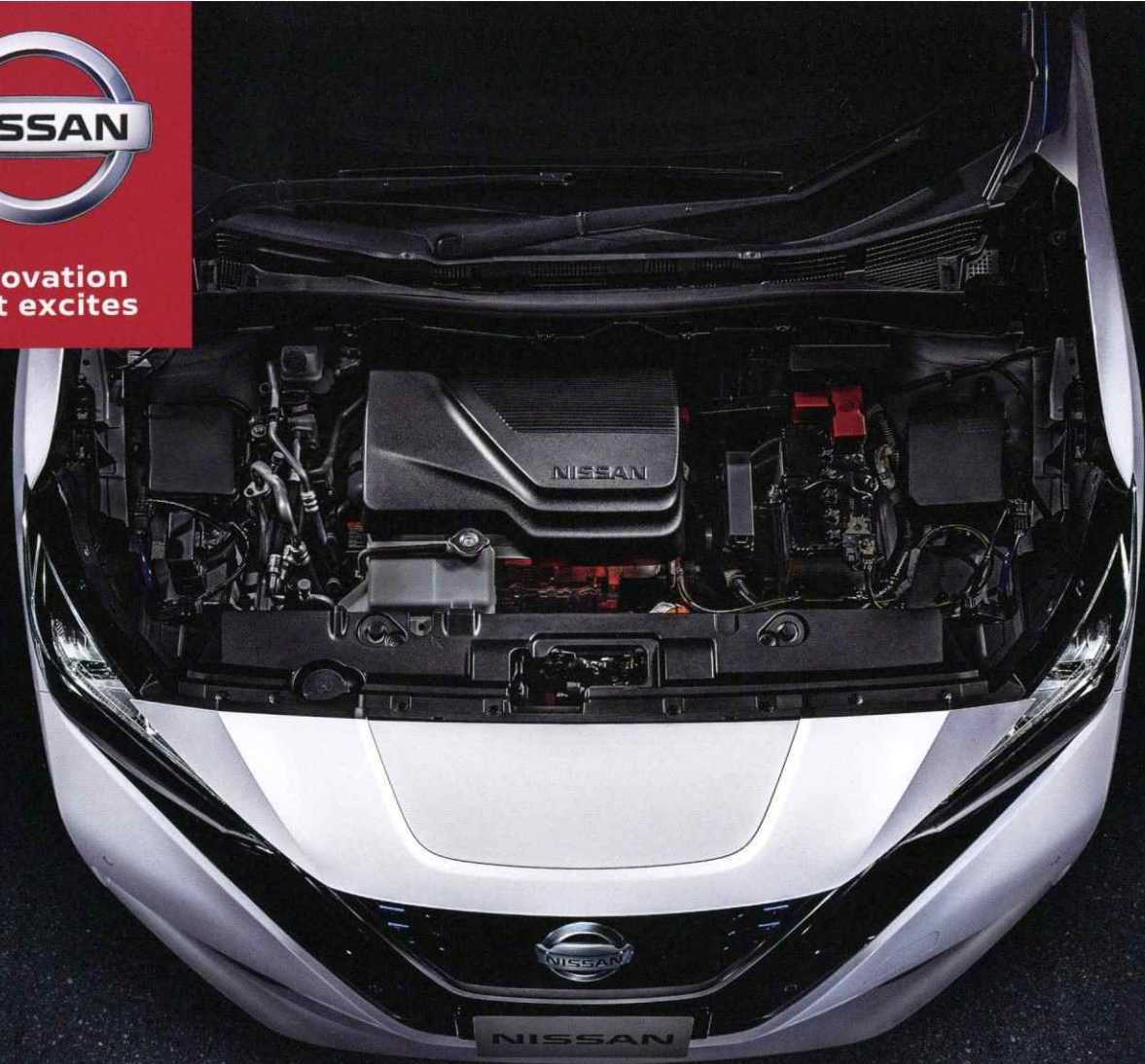


採用ホームページをご覧ください。
<http://www.nissan.co.jp/DEALER/careers/>

日産販売会社グループ採用事務局
〒220-8686 神奈川県横浜市西区高島1丁目1番1号



Innovation
that excites



さあ、最先端の特等席へ。

TECHNICAL STAFF



Innovation
that excites



さあ、最先端の特等席へ。

TECHNICAL STAFF

その喜びを、その驚きを、
いちばん近くで。

そこには、いちばん先をゆくテクノロジーがある。

かけがえのない安全や新しい驚きが、そこから生まれる。

そこには、いちばんの速さを目指す情熱と誇りがある。

心震わせる感動も、そこから生まれる。

自動運転。電気自動車。世界最速。

“最先端”に、人々の笑顔に、

いちばん最初に触れるのはあなただ。

さあ、最先端の特等席へ。

【テクニカルスタッフの主な仕事】 1.点検・整備 2.故障診断・不具合修理 3.お客さまへの整備結果の説明

日産整備士資格

日産独自の教育システムと技術習得制度による整備士資格制度

4級

自動車整備の基礎知識が身につく。車検・点検ができる。自信を持ってお客さま対応ができる。

3級

部品の点検・整備ができ、お客さまへの説明ができる。点検・整備を時間内でしっかりとできる。

2級

システムの点検・整備や不具合の問診ができる。点検・車検を新人に指導できる。

1級

難しい不具合でも正確にお客さまから情報を得て、総合判断ができる。作業の効率化提案ができる。

HITEQマスター

短時間で不具合の原因を特定でき、正しく整備できる。新しい技術や複雑な機構を理解できる。

入社～2年目

3年目～5年目

6年目以降

日産販売会社グループ 採用事務局 〒220-8686 神奈川県横浜市西区高島1丁目1番1号
<http://www.nissan.co.jp/DEALER/careers/>



こちらから、先輩の声、研修制度など、日産販売会社の採用HPをご覧ください。

