

22 家具インテリアアドバイザー

職場では
こんな人も
働いています

- パイヤー ●店舗運営スタッフ（販売・接客）
- 売り場担当（リビング・ベッド・ダイニング・収納家具など）
- 販売/企画事務 ●配送事務 ●総務/経理

この仕事のキーワード

- 家具
- インテリア
- アウトレット家具
- 売り場づくり
- 接客
- パイヤー

こんな人に向いています

- 人と話すのが好き
- 自分で考えて何かをつくるのが好き
- 家具やインテリアが好き
- 部屋の模様替えが好き
- 新しいことを考えるのが好き

入社4年目
嶋作さん



自分のアイデアをもとに、売り場を形にできる楽しさがあります

多くの売り場がある家具店で、私は組立家具を担当しています。チェスト、テレビ台、食器棚などさまざまな商品があり、仕入れた家具を季節やイベント、お客様のニーズに合わせて売り場に並べます。この商品を前に置か、あるいは、この商品とあの商品をコーディネートして配置するとお客様の反応が大きいかもしいかなど、自分のアイデアで売り場をつくり、その結果を見ることができるのが、この仕事の楽しさです。

私がこの仕事に就いたきっかけ

生まれ育った地元で働きたいと思い、地元の企業を探している中で当社を知りました。当社は売り場担当者が自らの考えで売り場をつくり、コントロールしていることを知り、そのような仕事に挑戦してみたいと思い、入社を希望しました。

家具インテリアアドバイザーの仕事内容

打ち合わせ

次のセールに向け、仕入れた商品をどのように配置するかパイヤーと打ち合わせをします。日頃から接客し、お客様に近い立場としてアイデアを提案します。



売り場づくり

打ち合わせをもとに売り場に商品を並べ、商品の説明を書いたポップも用意します。セールが始まるとお客様の様子を見ながら、さらに商品が売れるように改善します。



接客販売

売り場でお客様の要望を聞いて、適切な商品を提案します。希望のイメージがばくぜんとしている場合は、部屋の様子や生活スタイルなどを聞いてアドバイスします。



検証

売上結果を見ながら良かった所と悪かった所を分析します。よく売れた商品があれば多く在庫を用意。悪かった所は原因を考えて次の売り場づくりに生かします。



必要な資格・スキル

- 普通自動車運転免許

※他に必要な資格はありませんが、入社後に基本的な家具知識を勉強できる研修に参加していただけます。また、社内でも家具の勉強会を開催しています。

株式会社ひだインテリア (ファニチャーエクスプレス)

白山市倉光10丁目160番地 TEL/076-274-6000

創業/1913年 従業員数/35名(2024年1月20現在)



会社見学
OK



株式会社ひだインテリア (ファニチャーエクスプレス) ではこんな仕事をしています

売り場づくり

当社はアウトレット家具を取り扱い、品ぞろえの多さが自慢です。豊富な商品が並ぶ中で、お客様がいかに選びやすいように展示するかが、売り場担当者の力の見せどころです。



接客販売

お客様が一番求めている商品を提案します。迷っているお客様がいれば、家族構成や生活スタイルなどを聞いて、どのような商品を必要としているのか引き出します。



商品調達

お客様に喜んでもらうために、「安い」「たくさん」「早い」「楽しい」をコンセプトに、パイヤーが独自の方法で世界中からアウトレット家具を仕入れています。



販売/企画/配送事務

お客様の情報や伝票を入力したり、商品POPのデザインやSNS投稿をする販売事務。商品を届けるルートを組み立てる事務が働いています。当社の活動を陰で支える大切な仕事です。



まだ使える理由あり商品をお得に販売、アウトレット家具でSDGs

製造が終了され商品として販売できない、仕入れ在庫が大量に残ってしまったということがあり、当社は、そのような家具を仕入れ、低価格で販売しています。店頭に並ぶことができない家具を取り寄せて販売し、家具を通じてSDGsに取り組んでいます。また、屋上には太陽光発電を設置し、店内と倉庫はすべてLED照明に切り替えています。

