

シリーズ JECC営業パーソンのインタビュー⑱

(中国支店営業課)

JECCの担当営業は、常日頃、お客様に対してどのようなことを意識し、営業活動に取り組んでいるのか。弊社担当営業に興味を持っていただくために、営業パーソンのホンネを紹介します。

社員データ



山本 茂

(中国支店営業課 課長代理)
1999年入社。入社19年目。営業第二部営業第二課、東北支店等で自治体のお客様を中心に営業を担当。現在は山口県、島根県の自治体、大学、病院等のお客様を担当している。モットーは「百回試みて千回改める」。



石山 哲

(中国支店営業課)
2010年入社。官公営第一部営業第一課で官公庁、外郭団体のお客様の営業を担当。現在は、岡山県、鳥取県、広島県東部の自治体のお客様を担当している。モットーは「誠心誠意」。

Q1.現在担当されている営業活動の内容を教えてください。

山本：山口県、島根県の自治体、大学、病院等のお客様に営業を行っています。近年は、モノだけではなく、ハードウェアに付随するサービスを含めた案件が増えてきている印象がありますね。中国支店は担当エリアが広く（中国地方全域）、島根県は支店のある広島市からバスで3時間程度かかります。そのため、島根県に行く時は細かく予定を組んで、ケースによっては宿泊して各営業先を回ることもあります。

石山：岡山県、鳥取県、広島県東部の自治体のお客様を中心に担当し、その他にも同エリアの大学や民間のお客様も担当しています。昨今では、自治体を中心にIT機器の購入や賃貸借といったモノを中心としたかたちから、IT機器の利用に関する全般を対象とするサービスの調達にシフトしている傾向が見られます。今後は弊社自らがサービスを提供したり、その立場にあるサプライヤー様が提供される際に力添えとなるスキームを構築し、既取引先・新規のお客様とも、JECCのサービスをご提供していければと考えています。



Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

山本：入社して1~2年目の頃、入札の際に書類に不備があったまま落札してしまい、弊社の採算がマイナスとなってしまった案件がありました。それ以来、入札だけでなく業務全般のチェックをととても重視するようになりました。

石山：新人社員時代にはよく「報告・連絡・相談」が大切だと言われましたが、当時は、自分の勝手な判断で大丈夫だと思ったことが、実は大丈夫でなかったり、何とかなっても誰かに大変な迷惑を掛けていたり、今思えば反省することばかりでした。我々はIT機器等を中心にファイナンスを提供する会社ですので、お客様やサプライヤー様との迅速な情報交換や連携がとても大切で、社内でも同様だと感じています。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

山本：お客様が何を求めているのかを聞き出すには、知識が必要だと感じており、業界誌はいつもチェックしていますし、その中に、お客様が気にされそうな記事があれば、訪問の際に持参するようにしています。

石山：リースからサービスへ商談が変わっていく中で、お客様もサプライヤー様もニーズが見えていない部分があるかと思います。そういった潜在的なニーズを掘り起こすために、お客様やメーカー様と情報交換をしたり、社内の他の部支店の事例を参考にしたりと、いろいろところにアンテナを向けています。JECCは全国に支店がありますので、さまざまな情報が集まってくるところも強みの一つだと思います。

Q4.後輩の指導で心がけていることは何ですか。お手本となる先輩・上司についてもお聞かせください。



山本：支店長と課長には、決裁を受ける際に、その案件の説明や相談から、次に取りかかる案件の報告や相談など、日々アドバイスをいただいています。また、2名のアシスタントはベテランですので、いつも私が求め

た以上のクオリティで仕上げてくれるので非常に助かっています。

石山：自分よりも豊富な知識を持つ先輩方に囲まれていますので、難しい案件であっても臆せずに挑戦することができています。今はこの支店に後輩はいませんが、将来、後輩ができた時に、今の私と同じような感覚を持ってもらえるように、先輩方のスキルを吸収して準備を整えておきます。

Q5.お互いに営業パーソンとしてどのような人物だと思いますか。

山本：石山さんは、資料の作成が得意で、お願いするとすぐに仕上げてくれるので安心感がありますね。我々が資料を作るのが下手なのかもしれませんが（笑）、石山さんにお願いすると間違いがないので、いつも頼りにしています。

石山：資料を作成するスキルは、私がお客様に提案をする際にも役立っていますので、もしかしたら私のスキルを高めるため任せてくださったのかなと思っています

（笑）。山本さんは、メーカー様やサプライヤ様とすぐに仲良くなっているイメージがあるので、そういった対人関係のスキルも見習いたいと思っています。



中国支店 安藤博樹支店長から一言

【山本さんってこんなヒト】

入社以来、自治体中心の営業に長く従事し経験値が高く、非常に頼りになります。また、近隣だけではなく遠方に対してもフットワークが軽く、お客様やサプライヤ様からの信頼も厚く、頼もしいリーダーです。

【石山さんってこんなヒト】

お客様の課題やニーズをお聞きして、社内外の関係各所と連携のうえ提案・解決に導くことを得意としています。話題も豊富で、年代が上の方とも臆せず接し、コミュニケーション能力も高いです。最新のトレンドを把握したうえで、地域に根差した営業活動を行っています。

中国支店営業課は、中国地方全域の自治体や民間のお客様を中心に営業活動を行っています。興味を持たれた方は下記までご連絡ください。

TEL：082-504-1377



三菱電機はエコチェンジで、グローバル環境先進企業をめざします。

私たちは今、環境に配慮した豊かな社会を構築するために「エコチェンジ」を推進しています。

幅広い事業領域、優れた製品力、そして世界最先端の環境技術により、低炭素社会・資源循環型社会の実現にチャレンジ。

これからも、「より良い明日」のために挑戦し続けます。



ITソリューションで、エコチェンジ。

環境経営推進ソリューション
アナリティクマート メルグリーン
「AnalyticMart for MELGREEN」

複数の拠点にまたがる膨大な環境データを収集・分析することで、適切な環境・省エネ対策を推進します。

電子帳票システム
イー・イメージ
「e-image」

基幹システムの帳票管理業務のコスト削減と生産性向上を実現。ペーパーレス化と電力消費削減にも寄与します。

セキュリティと環境対策を支援
インターネットデータセンター

最先端の省エネ&セキュリティ技術によるファシリティサービスで、ITシステムのCO₂削減を実現します。

エコチェンジ 検索

©この広告についてのお問い合わせは、adv.webmaster@rl.MitsubishiElectric.co.jpまたはFAX,03-3218-2321(宣伝担当)まで。

三菱電機株式会社