

## シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑦

### (公共営業部 営業第三課)

JECCの担当営業は、お客様やサプライヤ様に満足、信頼していただくために、どのような姿勢や考えを持ち、常日頃、営業活動に取り組んでいるのか——。この記事は、営業パーソンのホンネを紹介し、お客様に、より弊社担当営業に興味を持っていただく一助にするための企画です。

#### 社員データ



花田 みなみ

2009年入社。入社7年目。本社での官公庁営業を経て、公共営業部営業第三課に配属。現在は私立大学・付属中高や国立大学、大学病院、都立病院の営業活動を行う。営業のモットーは「反省して前進」。



阿部 礼奈

2011年入社。入社5年目。現在は主に私立大学に対して、IT機器のリース、レンタルの提案営業を行う。営業のモットーは「誠実であれ」。

#### Q1.現在担当されている営業活動の内容やIT投資の動向を教えてください。

花田：私は現在、私立大学とその付属中高を担当しています。あわせて、当課ではヘルスケア業界にも力を入れていますので、大学の附属病院や都立病院への営業も積極的に行っています。また、私立大学はここ数年来、私学助成金制度の変更によりIT関連の調達方法が多様化していますので、制度の動向に注目し、レンタル、リースをご提案するようにしています。

阿部：私は都内の私立大学を担当しています。大学の学務システム、履修登録のシステム、図書館の貸し出しシステムなどのご提案やパソコンやタブレットのリースなど、幅広く営業を行っています。大学様によって会計のニーズや法務的ニーズが異なるので、何を重要視されているかを伺いながら、お客様のご要望に沿ったご契約形態を提案できるようにしています。



#### Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

花田：当課は、新規案件開拓にも力を入れて営業をしていますが、リース需要のヒアリングや提案をするため、サプライヤ様に接する機会を意欲的に増やしました。その結果、新しいサプライヤご担当者様とお付き合いできるようになったため、それがとても嬉しかったです。新たなお付き合いを始めることで、さらにお客様とのお付き合いが広がることもありますので、引き続き人脈を広げていきたいです。

阿部：私は、お客様に対するご説明や熱意が足りなかったことで、商談を失注してしまったという苦い経験があります。そのため、今は、きちんとアピールできるよう、お客様を訪問する前には、詳細な資料を作ったり、想定問答をしたりと、万全の準備を行うようにしています。

#### Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

花田：お客様を訪問する前に質問を5つ用意しておくことを習慣にして、「質問力」を高めていけるよう努めています。また最近では、まだ訪問していない大学が無いか、どのようなアプローチが求められているか、私立大学の市場分析も行うようにしています。

阿部：私は、知識を身につけることを大切にしていま

#### 【花田さんってこんなヒト】

S 大学 J.S 様

「このヒト話しやすい！」が花田さんの第一印象です。リースの仕組みはわかりにくい面があり、苦慮していますが、的外れな質問にもいつも笑顔で明るく対応して下さる花田さんは、いまや私にとって心の癒しです。

すが、それ以上に、コミュニケーション力の向上に力を入れ、最近では自己啓発系の本を読んで勉強しています。営業活動においては、「この方ならこういう対応をすれば喜ばれる」ということを考えながら、お客様の個性に合った営業をするよう心掛けています。そうすることで、お客様から信頼していただけるようになればいいな、と思っています。

#### Q4.後輩の指導で心掛けていることは何ですか。



花田：後輩には、考える習慣を身につけてもらうために、自らどうすべきかを考えて動けるような環境作りができればと考えています。そのきっかけとして、後輩が発言しやすいように、自分の意見をはっきり伝えるようにしています。意見交換によって、仕事への熱意がこもり、能動的になると思います。

阿部：私は、ただ目の前の仕事をこなすだけでは、その仕事の重要性や意味が分からないと思っていますので、後輩には、一連の作業の中で、その意味や効果を理解しながら仕事をしてもらうよう心掛けています。

#### Q5.お手本となる先輩・上司についてお聞かせください。

花田：私のお手本は課長です。とても丁寧でありながら、へりくだるわけではなく、お客様に伝えにくい話でもご理解いただけるように話す表現力を見習っていきたいです。

阿部：私もお手本としているのは課長です。常に冷静で、何があってもどっしり構えているので。また、花田先輩の親しみやすさは、私には足りない部分だと思いますので、課長の「冷静さ」と、花田先輩の「親しみやすさ」を見習いながら自分自身を磨いていきたいです。

#### Q6.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。

花田：阿部さんの仕事ぶりはとても丁寧ですね。入社年次では阿部さんの方が後輩になりますが、当課では先

輩ですのでいろいろと質問することもあります。そんな時も、順序立てて説明してくれて、図も書きながら解説してくれることもあって、とても助かっています。

阿部：私はこの部署で5年目になるのですが、花田さんには、長く居ることで見えなくなっていることを鋭く指摘していただいています。また、人を取り込む力を持ち、広い視野を持った方だと思います。



#### 【阿部さんってこんなヒト】

立教大学 K.S 様

阿部さんとは、3年ほどのお付き合いになります。契約上の些細な疑問点についてもメールや電話で済まらず資料を持って説明に来てくれたり、無理なお願いに対しても最善策を求めて誠実に対応してくれるなど大変助かっています。また、女性ならではの仕事に対するきめ細やかさを感じ、とても嬉しく思います。

公共営業部営業第三課は、おもに首都圏の私立大学、国立大学で営業活動を行っています。興味をもたれた方は下記までご連絡ください。

TEL：03-3216-3691



公共営業部営業第三課のスタッフ