

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑥

(法人営業第三部 中部営業課)

JECCの担当営業は、お客様に満足、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



越川 大介

(法人営業第三部 中部営業課 課長代理)

1998年入社。入社18年目。本社での民間営業、北海道支店での自治体営業を経て、現在は中部営業課で食品製造、流通業などの営業活動を行う。営業のモットーは“真心”。



宮島 将吾

(法人営業第三部 中部営業課)

2009年入社。入社7年目。本社での民間営業を経て、現在は中部営業課で製造、流通、小売業などの営業活動を行う。営業のモットーは“誠心誠意”。

Q1.現在担当されている営業活動の内容やIT投資の動向を教えてください。

越川：中部営業課は、愛知、岐阜、三重、静岡、北陸三県を営業エリアとしていますが、私はそのうち、名古屋市内、愛知県全域、岐阜県の一部で営業活動を行っています。食品製造、流通、ビル管理など、業種は多岐にわたります。エリアの動向としては、リースをご利用されるお客様が他の地域に比べて若干少ない印象を受けています。その分、買い取り志向が高いお客様が多いので、ファイナンスリース以外の独自のスキームを、お客様のニーズに合わせてご提案するようにしています。私の所属する部署は、本社の民間営業部門よりも歴史が浅く、同じ部の関西営業課とも、合同の勉強会を開くなどして、情報を共有しながら新規のお客様を増やすようにしています。

宮島：私は愛知県全域、静岡県の浜松市を中心に、製造、流通、小売り、冠婚葬祭業などさまざまな分野のお



客様を担当しています。IT投資の動向としては工場で使うタブレットの需要が伸びており、大企業ではクラウド化が進んでいます。買い取りのお客様が多いため、当社のパソコンレンタルやITサービス部門と連携したサービスをご提案したり、お客様が資産計上をしなくてもいい、オフバランスを可能としたオペレーティングリースやお客様のご要望を組み合わせたファイナンスリースをご提案することもあります。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

越川：パソコンの大規模入替えを検討されていた名古屋市内のお客様の話ですが、従来はお客様の社内での購入手続きにかなりの手間をかけられていました。そこで、購入手続きの見直しによるお客様のメリットを中心にご提案しました。お客様はその提案資料を活用して社内承認を得ることができ、その結果、当社単独で受注することができました。この事例が当社の中でも認められ、共有されています。この案件では、商談の上流の部分から参加することができ、サプライヤーと協力しながらお客様の課題やニーズをヒアリングし、それらにマッチした提案を進められたのが良かったです。

宮島：土地柄、新規で契約を締結することが難しく、赴任当初は戸惑いもあったのですが、とにかく新規のお客様を足しげく訪問しました。営業協力を行うなど、お

【越川さんってこんなヒト】

敷島製パン株式会社 N.N 様

各種案件をいつも迅速・確実に対応していただき大変助かっています。越川さんの人柄は責任感があって、いざという時に頼れる方という印象です。いつも頼りにしていますよ。クールな笑顔が最高だね！！

お客様のことをよく知るように心掛け、数多くのお客様と新規に契約することができました。中部営業課に赴任して、お客様の懐に入り込むことがいかに大切かを学びました。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

越川：商談の上流からお客様のニーズをつかみ、お客様のご要望に対応したご提案を行うようにしています。また、商談内容については、株主メーカーやサプライヤーがキャッチしているのので、定期的にキーマンからお話をうかがうようにしています。そこで当社がお役に立てることがあれば、これまでの事例をもとに、案件にマッチする組み合わせをご提案するようにしています。また、取引先と書類をやり取りすることも多いのですが、急がれるケースも多いので、各方面を調整し、最大限迅速に書類を提出するよう心掛けています。



宮島：お客様、株主メーカー、サプライヤーなど、関連する方々すべてのニーズを的確に把握するように努め、そのうえで誠心誠意、迅速に対応し、信頼関係を構築するよう心掛けています。また、お客様からすれば、私が当社の窓口ですので、専門外のことでも、契約開始からリース満了までサポートし、自分は社内のあらゆる関係部署の代表だという意識でお客様に接するようにしています。

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

越川：後輩には、商談中の会話から、お客様、株主メーカー、サプライヤーのニーズを正確につかむよう指導しています。取引先との会話や提案の繰り返しによって明確化し、その中でもできることとできないことがあるので、できることを絞り込み、図を用いたりして分かりやすい資料を作り、ケースによっては2案、3案と、複数案をご提案するように指導しています。また、後輩が商談に臨む前には、資料は果たしてこれでいいのか、より良い提案はないか、など何回も打ち合わせして、資料をブラッシュアップし、万全の態勢で商談ができるよう

指導しています。

宮島：私は越川さんをお手本にしています。商談で越川さんに同行することもあります。商談が終わった後で、お客様のご要望は何なのか、具体的に教えていただくことも少なくありません。越川さんは、あらゆる取引先とじっくりと打ち合わせをして正確にニーズをつかんでいます。そうやって取引を拡大されていますので、これからも越川さんから商談の進め方を学んでいきたいです。

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せんか。

越川：本社勤務の頃から知っている宮島君は、日々、真面目に営業活動をしています。そういった活動を通して、この会社にアプローチしてみよう、この商品を提案してみようなどといった発想が豊かで、その発想をもとに、次々に行動に移しています。その分、成果もあげていて非常に頑張っていると思います。宮島君は名古屋に来て2年がたちますが、知らない町でもまれたからか、こちらに来てから急成長しました。いつの間にか物腰もベテランっぽくなっていて頼もしいです（笑）。



宮島：越川さんは、仕事面では冷静に物事を進めつつ、後輩に対してはとても温かみがあり、面倒見がいいです。私も越川さんのように、活躍が認められる営業パーソンを目指します。

【宮島さんってこんなヒト】

リンナイ株式会社 N.M 様

宮島さんとはまだ1年弱のお付き合いですが、いつもお世話になっております。迅速で丁寧な対応をして頂き、大変助かっております。明るく親しみがあり、お話し上手なのでいつも楽しく話をさせて頂いています。とても頼りにしていますので、これからもよろしくお願い致します。

法人営業第三部中部営業課は、愛知、岐阜、三重、静岡、北陸三県の製造、流通、小売業等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】 052-961-1612