

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑨

(法人営業第一部 営業第一課)

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



白石 崇暁

(法人営業第一部 営業第一課 課長代理)
2005年入社。入社12年目。関西支店を経て、現在は主に自動車メーカー、製薬会社等の製造業の営業を担当している。モットーは“迅速対応”。



戸田 篤

(法人営業第一部 営業第一課)
2012年入社。入社5年目。現在は、都内の製造業及び神奈川県内の民間企業の営業を担当している。モットーは“一期一会”。

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。

白石：都内の自動車メーカーや販売会社、製薬会社などの製造業のお客様を担当しています。パソコンやサーバーを扱うことが多いのですが、IT投資の動向としては、オンプレミスからクラウド化への移行が急速に進んでいます。クラウド化して、サーバーやシステムの運用を自分の手から離されたいお客様が増えているようです。

戸田：アルミサッシ、飛行機の部品メーカーなど、製造業や神奈川県内の民間企業のお客様を担当しています。最近は機械設備や生産管理のIoT化が進み、お客様のニーズに合わせた独自のシステムへの需要の高まりを感じます。IoT化はこれからもますます伸びていく分野ではないでしょうか。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何か。



白石：某自動車会社の販売店でご使用されているパソコンを5,000台以上入れ替えた案件がとても印象深いです。販売店は北海道から沖縄まで全国で40カ所以上あるのですが、サプライヤー様と一緒に出張に行くことで、昼も夜も時間を共有して絆を深め、その後もまた別のお客様を紹介いただいたりと、人脈が広がりました。また、全国の販売店のお客様とお会いしてご意見をいただき、自動車会社様ならではの業界の仕組みなど、いろいろと勉強させていただきました。販売店の方は、地域によって会話の間合いが違ったりと地域性も豊かで鍛えられましたので、話の仕方という面でも学ばせていただきました。事務的な面では、短期間で全国の販売店の台数を確定させなくてはならず、もちろんミスが許されない案件でしたので、毎日緊張の連続でしたが、大型案件を成功させたということで、自分の力になっていると思います。

戸田：私は、無我夢中で仕事に取り組んだ結果、新規の案件を獲得できたことが印象に残っています。あるベンダー様に、新規開拓として何度もうかがっていたが、あまり結果が出ない時期があったのですが、毎週、毎週、泥臭いくらいにいろいろとご提案させていただくうちに、熱意が通じたのか、最終的には成約まで辿りつきました。いま振り返ると、自分の押し売りではなく、お客様の立場に立って提案できたのが良かったのかもしれません。それまでもお客様には、熱意を持って接してきたつもりですが、自分本位のところがあったので形になら

【白石さんってこんなヒト】

日野自動車株式会社 N.Y 様より

白石さんは、いつも明るく、ハキハキしており、レスポンスも早く助かっております。弊社や販売会社からの依頼に関しても、きめ細やかなご対応ありがとうございます。引き続き、弊社担当としてよろしく申し上げます。

なかったのだと思います。お客様がどう思われるか、ベンダー様がどう思われるか、自分なりに考えられるようになってきて、ようやく形になったのかもしれません。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。



白石：サプライヤー様やお客様の気持ちを汲み取ることです。お客様が「こうしたい」というイメージがあっても言葉にしにくいこともあります。そんなときは、お客様のご要望をイメージしつつ、それぞれの個性に合わせて、

いろいろな質問を投げかけて言葉を引き出すようにしています。ときには、言葉は悪いですがあえてバカになって、お客様に話しやすい雰囲気をつくることもあります。大阪にいたときに、一生懸命オチを考えていた時期があったのですが、そのときに話術が鍛えられたことも強みになっているかもしれません。

戸田：お客様が何に困っているか話していただくことに注力しています。そのために、しつこいと思われるくらい足繁く訪問して、お互いの共通項を探し、ときにはプライベートでもご一緒させていただき、信頼関係を築くようにしています。お客様にお会いする前には、「こんなところに困っているんじゃないかな」と想定し、あらかじめ資料を用意して、できるだけ具体例を提示するようにもしています。

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。

白石：後輩には、できるだけ頭を使って考えさせるように指導しています。私は、考え方の道筋だけを教えるようにして、あとは実際の担当者が、場面に合わせて動けるように促しています。また、自ら率先して動くようにも心掛けています。先輩や上司に、新規開拓の仕方や、提案の方法、話の組み立て方など、とても上手な方がいらっしやいます。私はこれまで、そういった営業スタイルから、いい部分を自分のスタイルに組み合わせてきました。後輩にも、そうやって周りのいいところを自分のものにして欲しいです。

戸田：後輩はそれぞれ個性がちがいますので、相手に合わせてアドバイスするようにしています。「100mを10秒

で走れ」と言っても、走れる人もいれば、走れない人もいます。そのポテンシャルにあった的確なアドバイスができるように、普段接する中から、どのくらいの能力を持っているのか見極めるようにしています。先輩で言いますと、私が経験したことがない案件を手掛けられている方も多いため、できるだけ仕事の仕組みなどを聞くようにしています。サプライヤー様やお客様との付き合い方がすごく上手な方に同行するときには、会話の入り方や営業の仕方を参考にし、自分でもやってみようと思います。



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。

白石：戸田くんは真面目で、性格的にもきっちりしていて、後輩への対応なども一番面倒見がいいと思います。そういったとてもきちんとした部分の反面、戸田くんも自覚していると思いますが、ファジーな部分が少ないと感じるときもあります。もともといいものを持っていますので、そういった遊びの部分が増えると、さらに飛躍していくと思います。

戸田：白石さんはこれまで誰も手掛けたことのないような新しいサービスをどんどん構築するパワフルな方です。仕事のスピードも速い方なので、これからはしっかり後をついていけるように、白石さんのバイタリティーに負けずに、新しい仕事の仕組みを質問したりしながら、独創的なエネルギーな部分を見習っていきたいです。

【戸田さんってこんなヒト】

ITベンダーT社 S.T様より

見た目若いですし、実際に若いですがとてもしっかりしていて一生懸命接してくれます。昨年ある案件でお仕事でき、しっかりとフォローしてくれました。私と同じ趣味があり、一緒に仕事をしていて楽しいパートナーです。今後もよろしくをお願いします！

法人営業第一部営業第一課は、東京都内及び近郊の製造業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：03-3216-3712