

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑩

(法人営業第三部 関西営業課)

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



上野 亨太

(法人営業第三部 関西営業課)
2008年入社。入社9年目。東京本社での民間企業への営業を経て、2014年より関西営業課に勤務。現在は主に大阪府、京都府の製造業を中心とした民間企業への営業を担当している。モットーは“まずは行動から”。



長田 貴博

(法人営業第三部 関西営業課)
2009年入社。入社8年目。東京本社での官公庁への営業を経て、2014年より関西営業課に勤務。現在は主に大阪府、京都府、奈良県、和歌山県の流通業、鉄道業を中心とした民間企業への営業を担当している。モットーは“やると決めたらやる”。

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。

上野：大阪府・京都府の民間企業を担当しております。業種は製造業のお客様がメインです。最近、リースや割賦などのローンといったような単純な金融商品では他社との差別化を図るのが難しいため、ITサービスや付帯サービスを複合した案件が増えています。またIT業界の動向としては、クラウド化されるお客様が増えていますが、なかでもプライベートクラウドよりも、パブリッククラウドへ移行されることを検討されているお客様が増えているという話を耳にします。

長田：大阪府と奈良県、和歌山県、一部京都府の流通業や鉄道業のお客様を担当しています。既存のお取引先様に対しての契約の更新や変更などのフォローやご依頼への対応、新しいリースの引き合いへの対応をしつつ、今後のJECCのお客様を増やすために、新規開拓を進めています。新規のお客様は、既存のお取引先様からご紹介いた



だくケースが多いです。お取引先様には見積提出や商品提案など、できるだけお会いする機会を作り、回数を重ねて少しずつ関係性を築いていくことが多いです。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

上野：株主メーカーと協業し、カスタマイズした商品をお客様に提案したことで、受注に成功したことが印象深いです。そのときは社内の法務部門などとの調整に手間がかかり苦勞しましたが、その分成約した際の喜びも大きかったです。株主メーカーの販売促進の一翼を担うことができ、お客様とメーカーとの間のギャップを埋める調整がスムーズにできたことが評価され、そのお陰で社内でも表彰されました。

長田：お客様から、「ここだけの話ですが」と、オフレコでお話をお聞かせいただいたことです。いつも雑談や世間話をする関係性だったのですが、徐々に、仕事に結びつく話をしてくださるようになり、その後、その話を社内に持ち帰り、新たな提案に繋げることができました。毎月訪問を繰り返し、見積もりのお話をいただく中、成果が出ていない時期で、正直、今後の見通しもできていなかったのですが、お客様は徐々に信頼してくださっていたようで、他社に先駆けてお話して下さったようです。そのお客様を訪問する際は、執務室ではなく

【上野さんってこんなヒト】

卸売業 K.N様より

前任の方からお世話になっており、上野さんにご担当いただいて約2年が経ちます。いつも急な契約の相談が多いのですが、それにも関わらずスムーズに契約を進めていただいて助かっています。リースに関する質問や相談に対して丁寧に回答いただいていますので、とても心強く感じています。これからもよろしく願い致します。

喫茶室で話をすることが定番になりました（笑）。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

上野：株主メーカーとの関係構築です。常にご相談いただけるような関係性の構築を意識しています。例えば、先方から明日納期と言われても、その日のうちに提出したり、普段話すときでも、お客様の情報など、先方が知らないこともあるので、そういったことをなるべく共有するようにしています。あとは、株主メーカーから相談を受けたときに、弊社ならこういうことができますと、一つ、二つ、三つとさまざまなパターンでご提案させていただき、お客様の反応を見てまた新たなご提案をする、といったように、きめ細かく対応するようにしています。そして一つひとつの仕事のクオリティとスピードを少しずつ上げていくようにしています。



長田：私は、大阪に赴任するまでは官公庁のお客様に対して営業活動をしていたので、大阪にきて初めて民間企業のお客様に営業してみても、お客様が求めているものが、全然違うことに驚かされました。そこからまずは、国税庁のホームページで最新の税制の情報やお客様の資産の償却の仕方などを改めて勉強することから始めました。お客様やサプライヤーを訪問したときに、「まずは①情報を書面に落とし込み、②提案してみる、③ニーズに合わせてリバイズする。」をできるだけ短いスパンで行うようにしています。特に、①②については「提案は生もの」という意識を持ち、相手の気持ちが熱いうちに対応するように心掛けています。

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。

上野：後輩には何故そうなったのかの根拠を求めているようにしています。見積りを作るときは、単に安いだけでなく、高いだけでもなく、競合状況によって、個々のお客様にそれぞれ適正な金額があるはずなのですが、その数字の根拠を提示させるようにしています。お手本になる先輩については、これまで一緒に仕事させていただいた方すべてです。交渉が上手な方、ロジカルな思考を持っている方、人脈が豊富な方など、さまざまなタイプの方がいました。そういった方々の尊敬できる部分を参考にさ

せていただき、少しずつ私の力になっているように思います。

長田：私も後輩には、できるだけ自分で考えさせるようにしています。それと、個々のレベルに合わせて、仕事の全体像や背景をきちんと把握させたいので仕事を進められるように工夫しています。お手本となる先輩・上司は、単純に仕事を教えるだけでなく、自分の背中仕事ぶりを見せてくださる方を尊敬します。自分でも後輩には、意識して自分の背中を見せるようにしています（笑）。



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。

上野：長田くんは誠実です。あと目的に対して何をすべきかわかっているので、行動が的確です。それと、官公庁から民間営業になってまだ2年ですが、その吸収力には驚かされます。

長田：上野さんは一言でいうと百戦錬磨です。頭の回転も判断もとにかく速いです。普通の営業マンが、外への営業と社内での事務処理の割合が7：3だとしたら、上野さんは外出：社内の割合が、8：2か9：1くらいで仕事をされています。確固たる判断軸を持っているので判断もぶれないです。そのため、電話対応や相談に悩む時間も短く、かつ、事務処理能力も高いことで実現されていると思います。私も見習っていきたいです。

【長田さんってこんなヒト】

ダイハツディーゼル株式会社 Y.K 様より

第一印象はベビーフェイスの長田さん。ですが、中身は出来る営業マンです！ 対応能力の高さには信頼を置いています。早くて確で、毎月欠かさず弊社まで足を運んでいただいています。イレギュラーな依頼をしなくてはならない時、一番に長田さんの顔が浮かびます。これからも頼りにしています！

法人営業第三部関西営業課は、大阪、兵庫、京都、滋賀、奈良、和歌山の製造、流通、サービス業等で営業活動を行っています。リース・レンタルを問わず、支払や月額化に関するお悩み等がございましたら、お気軽に下記までご連絡ください。

TEL：06-6243-4443