

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑧

(東北支店 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



須山 浩志

(東北支店 営業課 総合職リーダー)
1999年入社。入社18年目。中部支店、本社営業部門を経て、現在は、宮城県及び岩手県の官公庁、民間企業の営業を担当している。モットーは“何ごとにも迅速に対応する”。



住 竜太

(東北支店 営業課 総合職リーダー)
2006年入社。入社11年目。本社資産管理部門を経て、現在は、福島県及び青森県の官公庁、民間企業の営業を担当している。モットーは“礼儀正しく元気よく”。

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。

須山：宮城県内と岩手県内の官公庁と民間企業のお客様を担当しています。「ITとファイナンスを、プロデュース。」を念頭に、お客様のご要望や必要なニーズを的確にとらえ、お役に立てるように常に心掛けています。例えば、システムなどの構築費・開発費等のお支払いについてのお悩みをうかがうケースが増えておりますが、当社が間に入ることで、お支払いの負担を軽減させるなどのご提案もさせていただきますので、その他のご提案を併せて積極的にアピールしていきたいです。

住：福島県内と青森県内の官公庁と民間企業のお客様を担当しています。地方公共団体のお客様や外郭団体のお客様とは賃貸借契約を中心としたお取引を、民間企業のお客様にはファイナンスリースやレンタルの提案をしております。東北地方のお客様は、人間関係を大事にされ、お付き合いの中からも仕事が生まれてくるような印



象がありますので、皆様から信頼が得られるように、可愛がっていただけるように心掛けています。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

須山：中部支店に所属していた時に、お客様担当者様にアポイントをとり、書類の提出と説明に訪問したのですが、肝心の書類を事務所に忘れてしまったことがあります。相手の方はお忙しい方でしたので、大変ご迷惑をかけてしまいました。その時に、慌てて行動しても良いことはなく、事前準備や確認が本当に大切だと学び、それ以降は会社を出る前、お客様のオフィスに入る前など、何事もこまめに確認をするようにしています。

住：私は入社してから6年目まではリース満了物件の処理を担当する部署に所属しておりましたが、当時は、関西支店と中国支店など複数の営業部単位でのお客様を担当していたため、お客様と直接お会いする機会が少なくメールのみの対応となり、以後のケアができていないケースもあり、営業部門より無礼な対応だと指摘を受けたり、お客様からもお叱りを受けたことが何度ありました。そういった場合、実際にお詫びにうかがうと、以後はスムーズに処理が進められるようになったので、その経験から、直接お会いしてお話することの大切さ

【須山さんってこんなヒト】

株式会社アトム W.H様

須山さんはとにかくスピード感がピカイチです。須山さんに、何とか今月スタートで、今月物件代金支払でお願いできるかどうか朝一で泣きつく、午後には見積書が上がってきますし、須山さんが出張などでない限り、2、3日後には契約締結まで完了してしまいます。人当たりはソフトな方ですが非常に頼りになる存在です。

や、お客様のことを知り、自分のことを伝えることも重要だと気付きました。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

須山：第一に、可能な限り何事にも迅速に対応するように心掛けています。お客様・サプライヤ様からの各種お問い合わせや書類のやり取りなどは、スピード感をもっての対応を心掛けておりますし、第二として、常に信頼と満足をいただけるよう、「正確さ」を意識して業務に取り組んでいます。



住：「礼儀正しく元気よく」をモットーとしています。例えば、電話等お客様から直接見えない時でも態度や姿勢が悪いと声にも出てしまうと思い、姿勢を正して電話をするようにしています。訪問させていただく際にも、貴重なお時間を頂戴するという意識を忘れずに、元気よく感謝の気持ちを込めてご挨拶させていただいています。また、何でも聞いていただける関係性を作ることが大切だと考えておりますので、メール等でお問い合わせいただいた際にも、極力早急に回答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。

須山：新規のお客様を開拓する場合など、決まった方法ではなくて、どのようにして情報収集するか、営業担当の考え・行動によるところが大きいです。後輩には、常に自分の考えをもって営業活動するようアドバイスしていますが、困っている時は自分の経験した事例を伝えるようにしています。3名の営業パーソンで東北6県を担当していますので、担当エリアにより営業活動の仕方もさまざまです。そのため、私や他の営業パーソンでお互いの経験や情報を共有したり、教え合ったりして契約を獲得したり、他の人がカバーしたりする等、助け合うことが本当に大切です。そして私のお手本は、東北6県を見渡し、柔軟な対応と営業目線でアドバイスをしていただける支店長です。

住：当支店は東北6県を担当しているため、移動時間もかかってしまいますが、支店長は各県へ頻繁に同行していただき、マネージャーレベルでメーカー様との関係を作って

くださっています。また、先輩方も、入札などが重なった場合に快くスケジュール調整して対応してくださるなど、担当としても仕事を進めやすく、心強く感じています。

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。

須山：住くんは本当に声が大きいよね。いつも声が響き渡っているから、住くんが居るとすぐに分かります（笑）。

住：声が大きすぎて怒られることもあるので、訪問する際は、声の大きさはもちろん、皆さんの迷惑にならないように気を配っています。

須山：住くんは本当にいつも元気ですし、サプライヤ様やお客様ときちんとしたコミュニケーションがとれていると思います。営業部門に異動になってまだそれほど年数は経っていないのですが、何事もそつなくこなしていて、すごいなと感心しています。

住：須山さんは東北支店に一番長くいらっしゃって、何を聞いても答えを知っているというイメージです。あまり一緒に外出することはないのですが、須山さんと一緒にすると、すぐにお仕事に繋がるお話をいただけることが多く、本当に頼りにできる先輩だと思っています。



【住さんってこんなヒト】

ソフトウェア開発会社 M.H 様

住さんの名前が珍しくて、すぐに覚えることができました。リース以外の相談にも応じていただいて、感謝しています。誠実で真面目な性格の人で、私の冗談にも真面目に返答され、それが楽しくて仕事以外の話が多くなってしまいます。これからも、よろしく願います。

東北支店では、東北地方（宮城県、青森県、岩手県、秋田県、山形県、福島県）の官公庁、大学、民間企業のお客様を担当しています。東日本大震災から5年が経過し、この間、東北エリアでは復興に向けた各種施策が行われ、一つの節目を迎えるところまでやってまいりました。今後も東北がより元気な姿を取り戻せるよう、少しでもお役に立てる支店を目指し、精一杯、取り組んでまいります。

TEL：022-723-2480（お気軽にご連絡ください）

所在地：仙台市青葉区