

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー①⑥

(中部支店営業課)

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



出口 秀昌

(中部支店営業課 主任)
2003年入社。入社15年目。北海道支店、本社官公営業第一部を経て、現在は名古屋市と岐阜県内の自治体の営業を担当している。モットーは“何事も楽しく”



三浦 真揮

(中部支店営業課 主任)
2007年入社。入社11年目。本社で官公庁の営業を担当し、現在は東海エリアの中央省庁の出先機関、愛知県・福井県下の警察機関及び自治体などを担当している。モットーは“情けは人のためならず”

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。

出口：名古屋市と岐阜県内の自治体のお客様を担当しています。名古屋市は、中京圏の経済の中核です。そのため、IT投資規模も非常に大きく、受注に向けてお客様や協業するサプライヤー様に対して、コンプライアンス等を加味した提案活動を実施しています。岐阜県内の自治体のお客様は、各自治体が共同で利用するタイプのシステムや、保守・運用を含めた一つのサービスとしての契約方式を採用されているお客様が多くなってきているように思えます。その変化に対応できるように情報収集や提案活動を実施しています。

三浦：中部エリアの中央省庁の出先機関、愛知県・福井県下の警察機関及び自治体のお客様を主に担当しています。昨今は仮想化技術の導入によってサーバ機器の集約が進んでおり、全体としての投資額や商談件数は減少していますが、一方で、集約が行われた事により、1案



件あたりの規模は拡大する傾向にあります。また、業務システムのクラウドサービス契約化も進んでおり、サービス提供に係る初期投資費用のファイナンスに関連する商談も増加傾向にあります。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

出口：お客様にご迷惑をおかけしたことが印象に残っています。以前に在籍していた部署で翌年度の予算用の資料を作成していたのですが、その契約が複雑なもので作成するのに時間がかかり、また、作成した時点で完成した気持ちになっていたため、細かいチェックがおろそかになり、不完全な資料をお客様に提出してしまったことがあります。しかもお客様が必要とされる期日直前に提出してしまったため、お客様の確認とその修正に深夜まで付き合わせてしまったことがありました。その後は、事前に進捗や経過を連絡することにより、事前チェックをしていただけるように対応を改め、期日までに完全な資料を提出できる体制を整えています。

三浦：中部エリアへの着任当初は商慣習など不明なことも多々あり、多くのお客様やお取引先様に助けていただきました。その恩返しとして、例えば、初めてリースの調達をされるお客様から漠然としたお問い合わせを受けた場合でも、近隣のお客様のご調達方法をご紹介したりするなど、親身な対応を心掛けています。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

出口：商談の規模に関わらず、なるべく多くのお客様とお取引することを心掛けています。営業として大規模な商談は魅力的ですが、はじめはパソコン1台のお取引から、業務に使用するシステムのお引き合いをいただいた

こともありますし、周囲の部署のお客様をご紹介いただいたこともあります。また、さまざまな部署のお客様と会話することで、同様の業務を行っている他のお客様に対しての提案などに役立つと考えています。今後は、時代の変化に対応していける人物にならないと厳しいと考えています。そのために、柔軟な思考やフットワークの軽さを身につけられるように努力していきたいですし、今後もパソコン1台から気軽にお声掛けいただければうれしいですね。



三浦：公共系のお客様に関する情報は、大きな話であればあるほど一般公開されることが多いため、より早く、より多くのチャンネルから情報収集を行うことに力を入れています。予算資料や事業計画を基にしたお客様やサプライヤー様へのヒ

アリングの実施や、また、お客様や所轄官庁のウェブサイトから、ICTに関連する調達の状況や、新たな事業についての情報を入手することもあります。今後については、ICT技術そのものについて、より知識を深めていくことで、よりよいビジネスにつなげていきたいと考えています。

Q4.後輩の指導で心が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。

出口：今までお世話になった上司や先輩の方々には、私の意見を尊重してくださいました。後輩には、まずは意見を聞いたうえで必要最低限のアドバイス等をするように心掛けています。また、後輩の考えから気付くこともありますので、後輩が過去に成約したケースやトラブルを回避したケースに類似した案件では、逆に意見を聞いたり、助けてもらったりすることもあります。

三浦：一方的な指導にならないよう、双方向のコミュニケーションを行うことを心掛けています。後輩を指導する際には、教えたことを理解してくれているか、納得してくれているかを大事にしています。また、指導するだけでなく、後輩がこれまでに積んできた経験を尊重し、良いことは積極的に学ばせてもらいたいと考えてい

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。

出口：三浦君はすごく素直な性格だと思うので、サプライヤー様やお客様からよく泣きつかれたりしていますね（笑）。でも、誠実に、親身になって対応しているので、すごく丁寧な仕事をするなどと思っています。また、メーカー様とも良い関係を築いているので、見ていて頼もしいですね。



三浦：（笑）。出口さんは、基本的には後輩に対しておおらかな方ですが、言うべきことは言ってくださいますし、本当に困っている時には助けてくださるところは、頼りになる兄貴分的な存在だと感じています。

中部支店 峯田美之支店長から一言

【出口さんってこんなヒト】

出口君は、IT 機器やユーザシステムに関する知識に明るく、お取引先様からの要望に迅速に対応出来る為、非常に評判が良いです。中部支店で使用するIT 機器の故障に関しても、まずは出口君に相談し手際よく対応してくれます。営業としての経験も豊富で、知識と経験を兼ね備えた、自信を持って推薦できる営業マンです。

【三浦さんってこんなヒト】

三浦君の見た目はポーカフェイスですが、情に熱くお取引様と仕事やそれ以外でも深く付き合い良好な関係を構築しています。また、手間が掛かる仕事においても率先して実行する姿に信頼が生まれていると思います。中部支店の担当エリアは三浦君の生まれ育った地域です。地元愛を發揮し、地域に貢献できる営業マンへ更なる飛躍を遂げます。

中部支店営業課は愛知、岐阜、三重、静岡、福井各県で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：052-961-1611