

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑮

(法人営業第二部営業第二課)

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



八木 聖

(法人営業第二部営業第二課 主任)
2005年入社。入社12年目。法人営業部、資産管理課を経て、現在は東京23区及び茨城県で、卸売・小売・サービス業を中心とした民間企業の営業を担当している。モットーは“三方よし”。



太田 俊介

(法人営業第二部営業第二課)
2012年入社。入社5年目。入社時から同部同課に在籍し、医薬品の卸売・販売業を軸に、ヘルスケア、宿泊業などの営業を担当している。モットーは“常に挑戦する意識を持つ”。

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。

八木：東京23区内及び茨城県で、卸売・小売・サービス業を中心とした各種法人様を担当しています。近年はお客様の要望に広く応えるため、複数のサービスを他社と連携して包括的に提供する機会も増えています。また、最近は業種を問わずクラウドサービスの占める割合が高まり、それに伴ってお客様の投資の内容が変化していますので、我々としても提案や、サービスをいろいろ考えています。

太田：医薬品卸売・販売業を中心に、臨床検査業、飲食店、宿泊業などを担当しています。医薬品卸売業界はジェネリック医薬品の伸長や薬価の改定等で市場全体では厳しい状況です。そのため、販管費等の削減が命題となっており、物流拠点の自動化、機械化が活発で、それに伴いIT投資が比較的多い業界です。特に医薬品卸売業は全国各地に医療機関と連携するための物流の拠点を構



えているため、その拠点をいかに効率化していくかが課題で、近年はこの効率化が投資の中心になっています。また、この業界はM&Aも非常に多く、システムの統合などに関連した投資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。

八木：開拓から1年間かけて成約した商談が印象に残っています。とあるお客様の基幹システムリプレースの商談で、金額規模も大きく会社としても絶対に獲得したい案件でしたが、外的要因・内的要因のいずれもハードルが高く、一筋縄では成約できない状況でした。そのような中で、所属部署の上司・同僚をはじめ、スタッフ部門からも数多くの協力・支援が得られ、「ALL JECC」で成約に至った商談として印象に残っています。部門の分け隔てなくフラットに顧客志向でベクトルを合わせられる点は、手前味噌ながら弊社の隠れた美点だと思っています。

太田：設立間もない医療関係のお客様に対して、数字だけでなく、ビジネスモデルや取り扱い商品を評価し、取り組みを行ったことが印象に残っています。その後、そのお客様は年商が5年で5,000万から10億円程度になるなど順調に成長を続けていて、今でも当時の経緯を汲んでいただいて単独で取り組むケースも多く、取り組み額も年々増えてきています。また、その当時を知っている担当者さんから「当時はよくやってくれたね」と声をかけてくれることもあり、とてもいい経験でした。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

八木：各種の情報収集に力を入れています。特に注力している分野・業界については業界誌に目を通したり、セミナーに参加したりしています。聞き手の持つ情報量や知識の深さの違いで、お客様から同じ話をうかがって

も、感じるものに大きな差が出ますし、お客様への営業活動や提案の精度にも差が出ると思っています。ほかに、弊社には営業部門内で、各種情報や成功事例など営業活動に有用な情報を自由に発信閲覧できるシステムが整っています。どこでどのような情報や話が役立つかわからないので、自らどんどん情報を発信することが重要だと日々痛感しています。私自身、「これは！」と思った情報は積極的に発信していますし、そこでの意見交換も営業活動に大いに役立っています。



太田：常に新聞やウェブサイトなどで、業界全体の動向に敏感になれるようアンテナを張っています。特に担当している業種、業界についての知識は社内で一番の知識を持てるように努力をしています。また、法務的な分野も勉強して、お客様からの質問に自分なりの解釈や意見を述べられるようになることを意識しています。

また、法務的な分野も勉強して、お客様からの質問に自分なりの解釈や意見を述べられるようになることを意識しています。

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。

八木：一人の大人として各自の人格を尊重した指導を心がけています。新入社員であっても20代前半の立派な大人です。あれこれ言いたくなることもありますが、「急がば回れ」です。お手本にしている上司は、直属の上司である黒田課長です。絶対的な安心感で最後の砦を守っていただきつつ、課員が自尊心を持って伸び伸び仕事ができる環境を整えていただいています。課員としてもこうした信頼関係があると、仕事にも俄然力が入りますね。ただ、当然会社として仕事のベクトルや数字目標・想定進捗などがありますので、そこを外したときは、具体的にご指導やアドバイスをいただいています。

太田：私は後輩には、自分で考えて行動してもらうことを第一に考えています。答えを教えることは簡単ですが、方向性などを教えるだけにとどめて、横道にそれた時だけ、正すようにしています。やはり物事を覚えるためには、経験しなければ身につかないと思いますので、なるべく疑問と答えを直結させないように指導しています。お手本としている上司は、私も黒田課長です。私たちの意見を第一に尊重されつつ、間違っている部分はきちんと指摘してくださいます。非常に仕事がしやすい環

境を整えてくださっていると感じています。

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。

八木：太田さんは冷静沈着なイメージです。営業パーソンとして量、質ともにかなりハードな仕事をしているはずですが、いつも良い意味でひょうひょうと業務をこなしているところがうらやましいなと思います。私はいつも汗をかきながら仕事をしているので（笑）。以前、別の部署に在籍していた時に、太田さんと一緒にお客様のところへうかがったこともあります。そのころから印象は変わらないですね。



太田：八木さんは視野がとても広い方です。セミナーや業界誌を読んで知識をつけて、それを社内へ情報発信しながら、お客様へのさまざまなアプローチに活かされていますよね。私はどうしてもリースの営業という狭い視点からのアプローチが多くなってしまいますので、八木さんのさまざまな角度からのアプローチは常に参考にさせていただいています。

法人営業第二部営業第二課 黒田浩太郎課長から一言

【八木さんってこんなヒト】

お取り引き先の業界知識も豊富で、課員から、いろいろと業務上の相談を受けてもらっています。お取り引き先からの依頼に対しても、真摯に迅速に取り組んでいるため、社外からの評判も大変良いです。引き続き、これまで以上に多くのお客様を開拓してもらうことを期待しております。

【太田さんってこんなヒト】

年齢的には若い割に、知識も経験も豊富で、課員からの信頼も厚いです。お取り引き先からも、担当が変わったら困るとの声も聞いています。今期は、新入社員のOJTリーダーをしてもらっていますが、一日も早く、新入社員が一立ちできるように教育を行ってほしいですね。

法人営業第二部営業第二課は東京 23 区及び千葉県、茨城県等、卸売・小売・サービス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：03-3216-3721