

## シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑫

### (法人営業第一部営業第二課)

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



大枝謙一

(法人営業第一部営業第二課 主任)  
2005年入社。入社12年目。埼玉県の流通業の営業を担当した後、営業支援部を経て現在は東京都、神奈川県の間企業のお客様を担当している。モットーは“千里の道も一歩から”。



秦直人

(法人営業第一部営業第二課 主任)  
2005年入社。入社12年目。民間企業の営業を担当した後、パソコンの在庫レンタルを担当。現在は東京都23区や多摩地区の民間企業のお客様を担当している。モットーは“笑う門には福来たる”。

#### 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。

大枝：東京都、神奈川県の間企業を担当し、業種としては、大手通信キャリア、不動産関連事業者、神奈川エリアの製造業のお客様をメインとしています。最近のIT業界の動向としては、AWS、K5などをはじめとしたクラウドサービス等へ移行されるお客様が増えてきているのを感じます。一見、オンプレミスを主体としたリースの縮小があるのではないかと考えられるかと思いますが、その中でも初期投資に関する費用の月額化のニーズなどがありますので、そういったニーズにも応えるべく、お客様へ提案しています。

秦：製造業のお客様を中心に、幅広い業種の間企業のお客様を担当させていただいております。地域としては、東京都23区のほか、多摩地区も担当しております。従来のリース取引だけではなく、パソコンの在庫レンタルを担当していた経験を活かしてパソコンの導入から廃棄までを



提案したり、お客様の月額化ニーズに応える提案をしたりと、さまざまな角度からの提案を心がけています。

#### Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

大枝：私は、入社以来、間企業のお客様を担当し、2011年に営業スタッフへ異動になりました。その後、2015年に営業に復帰した際に、以前に取引をしていたサプライヤ様から、約4年ぶりだったにもかかわらず「大枝さんと一緒にお仕事をしたい」と指名をいただき、ある新規の客様で取引開始に至った時はとてもうれしかったのを覚えています。成約に至った背景としては、営業スタッフ当時にさまざまな営業スタイルを知ることができたことや、バックオフィスだからこそ分かる、考えられることなどの知識・経験が活かされたことで、お客様のニーズを汲み上げ、提案につなげることができたのではと感じます。そして、4年ぶりに仕事をした方から「良い意味で変わった」とほめていただいたのも印象的でしたね。以前はキャラクターを持ち味にして営業をしている部分があったのですが、復帰後は、より論理的に提案ができるようになったと思いますので、その点を評価していただいたのかなと思っています。

秦：入社時から間企業のお客様を5年間程担当させていただいた後、弊社は在庫型のパソコンレンタル事業を行っていますが、一定期間、同部署にて専門的な営業をしていました。その際、ITの深い知識やお客様が必要とするパソコンのスペックに関する知識、流通に関する経験などを得ることができました。その後、再び間企業のお客様を担当させていただくことになった際には、この経験を活かして、あるお客様に対してパソコンの導入から、キッティング、保守、運用、引揚げ、回収、廃棄までをワンストップで提供するサービスを提案できました。お客様には業務の効率

化及び契約手続きの簡素化等によるメリットを感じていた  
だけたのではないかと考えています。

### Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

大枝：お客様をはじめ、メーカー様、サプライヤ様に対して誠実かつ、スピーディーな対応を心がけていて、信頼していただけるような行動に重きを置いています。今はどこでもメールが確認できるので、スピード感は特に重視して、差別化を図っていきたくと考えています。また提案時には、提案先のご担当者様が社内で説明する際、当社の提案書をそのまま使用できるような提案資料の作成を心がけています。これは、提案先の社内で決裁が必要になり、その際に論理的な説明が求められた時でも使えるようにと考えてのことで、このような提案を行うことで密に連携を取らせていただき、信頼され、相談される営業マンを目指しています。



秦：お客様に「お会いする」ことを大事にしております。「会う」ということは言葉では簡単に言えますが、何もない状態でお客様のもとへ訪問しても、本当に「邪魔」をすることになってしまいます。きちんと準備をしてお客様を訪問し、空気を読みながら雑談をして、スムーズに本題に入れるように心がけています。そして、お客様とのやり取りの中でいただいたお話をもとに、お客様にとって有益な情報や、サービスのご提案が行えないかを常に考え、営業をしています。

### 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。

大枝：私は現在、今年度入社の新入のOJTリーダーを務めています。説明時には、相手の理解度に合わせてじっくり説明をしたり、考えさせたりと、新人の傾向を踏まえた指導を行っています。最近では、新人が新規のお客様を獲得するなど、手前味噌ではありますが、少しは教育指導が功を奏しているのではないかと考えております。これまでの私の上司・先輩については、優秀な方が多く、今の上司をはじめ、昔の上司からも仕事に対する姿勢など、日々勉強をしております。この学びの恩に応えるためにも、後

輩を指導する際には、私の学びをつなげていければと考えています。

秦：私も気軽に相談できる先輩がいてとても仕事がやりやすかった経験があるため、後輩とも相談しやすい関係作りを心がけています。



### 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。

大枝：秦さんは、私が知識面で万全ではない時にサポートをしてくれることもあって、あるお客様の案件で、秦さんにサポートをしてもらって成約にこぎつけることができ、その後のフォローも親身になってくれたこともあり、頼りがいがある存在だと感じています。それから、同期ということで、入社して10年以上経ちますが、お互いに歳をとったなと思いますね（笑）。

秦：（笑）。私も大枝さんは頼りがいがあると感じています。それから、何事にも前向きで、現状に甘んじることなく、個人だけでなく会社全体のことを考えて行動していると思いますので、私としては同期ではありますが、お手本というか参考にさせてもらっている部分もたくさんあります。

#### 法人営業第一部営業第二課高嶋俊裕課長から一言

##### 【大枝さんってこんなヒト】

大枝さんは、お客様や取引先様に対するレスポンスの良さを信条としており、正確性においても信用できる人物です。また、後輩の面倒見も良く、厳しさとやさしさを兼ね備えています。

##### 【秦さんってこんなヒト】

秦さんは、何でも相談しやすい雰囲気を持っています。そのため、社内でもいろいろな人からさまざまな相談を受けています。パソコンレンタル事業の中心人物として、きめ細かい仕事もレスポンス良くやり遂げています。

法人営業第一部営業第二課は東京都内及び近郊の通信、製造業等の民間企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：03-3216-3727