

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑬

(法人営業第二部営業第一課)

今号は、8～9ページに続き、法人担当の営業パーソンにインタビューしました。彼らが普段どのように仕事に取り組み、またお客様からの信頼を得るため、日々、どのような工夫をしているのか——。弊社営業担当を身近に感じていただけたら幸いです。

社員データ



岡村 忠

(法人営業第二部営業第一課 総合職リーダー)
2007年入社。入社10年目。営業第二部営業第一課、東京営業部、公共営業部営業第二課、法人営業第二部営業第一課を経て、現在は都内の流通、IT・通信などの営業を担当している。モットーは“常に相手の目線”。



稲葉 哲郎

(法人営業第二部営業第一課 総合職)
2014年入社。入社3年目。ジョブローテーション後の7月から法人営業第一部営業第二課に所属し、現在は流通、小売業を中心とした法人営業を担当している。モットーは“誠心誠意”。

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。

岡村：主に都内の流通、IT・通信、美容・ファッションのお客様を担当しています。なかでも某レンタルCD・DVDチェーン店様は全国数千店舗を展開しており、全店舗の店内IT設備をご契約いただいています。契約件数も取引規模も大きく、当社にとっても指折りの契約規模の大きいお客様です。そして、業務においては、数あるリース会社の中から当社を選び続けていただけるように、単なるリース会社ではなくアウトソーサーの位置づけとしてワンストップでの管理を徹底し、お客様のニーズにきめ細かく応えられるように意識しています。

稲葉：流通、小売業を中心とした法人営業を担当し、リースを中心にファイナンスのご提案をしています。投資額はお客様や案件によって異なるため、1件あたりの契約金額はさまざまですが、1ユーザーあたりの契約件数が多く、契約管理を担っている側面が大きいと感じていま



す。まだ入社して3年目なのですが、契約が満了した時の入れ替えを担当すると、最近はパソコン等のハードウェアの価格が下がり、その分、サービス料や作業費の比重が高くなっているのかなと感じます。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

岡村：仕事が重なって忙しくなると、迅速に対応しようとするあまり、対応が荒くなってしまふことがあります。例えば、直接会いに行くべきところをメールだけで済ませてしまふ、口頭での案内も言葉足らずで伝えた気になってしまうなど、一方的なコミュニケーションになってしまい、その結果、取引先との認識に齟齬が生じたり、不快な気分にさせてしまったという経験をしました。「急いで事は仕損じる」「信用は得るより失うが易し」ということを肝に銘じ、忙しい時ほど冷静になり顧客目線での丁寧な対応を心がける必要があると実感しています。今は、冷静にならなければいけないと感じた時は、いったんデスクを離れて休憩したり、同僚と雑談をすることで気持ちをリセットするようにしています。

稲葉：お客様と売主の間に立ち、約半月という短いスケジュールで双方の要望を取りまとめ、契約を締結することができたことです。それ以降、そのお客様から他の案件についてもご相談いただけるようになり、同様に課題を解決することで成約することができました。いずれも自分一人の力ではなく、弊社の専門部署と協力しながらお客様へ提案できたことが一番の要因だと感じています。社内で各部署の持てる力を最大限発揮し、他社との差別化を図る提案ができたことで、営業としての自信につながる経験になりました。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。



岡村：差別化が難しい業界のため、お客様から信頼していただき気軽に相談しやすい営業マンと認識していただけるように、お客様の期待値を上回る迅速でこまめなレスポンスとなるように心がけています。そのよ

うなきめ細やかなコミュニケーションの中で、商談獲得のヒントを得られることも少なくないので、これからも地道な努力を惜しまず積み重ねていきたいと考えています。

稲葉：リース契約における他社との差別化要因として①価格、②対応速度、③お客様特有の課題を解決する契約、の3点があると考えています。①については、会社としてご提供できる金額には限界があります。③についても全契約に対する対象契約の数が少なく比較的長期にわたって着手することが多いのが現状です。そのため、多くの契約において差別化要因として挙げられる②を大切に、日頃から迅速な対応を心がけています。

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。

岡村：まず後輩の話にきちんと耳を傾けて、本人が何をしたいのかを的確に把握して、私自身の経験や知識の中から役立つようなものをピックアップして適切に伝えられるように意識しています。同時に後輩が自分自身で考えて、本質を見極められるように導くことに心がけています。また、私も学ぶつもりで後輩社員と同じ目線で対話するようにして相談しやすい距離感を大切にしています。とはいえ、私自身まだまだできていないことは多いので、先輩・上司のように課題解決の道筋を迅速かつ具体的に示せる存在になれるように頑張っていきたいです。

稲葉：後輩を指導する際は後輩の経験と知識によって説明方法が異なるため、常に相手がどこまで理解しているのか、どのように理解しているのかを確認することを意識しています。お手本としている先輩は、自分の担当する業務ごとの期限と優先順位、回答するための確認にかかる時間を予測して業務をコントロールしています。私も見習おうとしているのですが、予想以上に確認に時間がかかったり、予定外の業務が突然増えたりとうま

くいかない日々を過ごしています。今後は一つひとつの業務に丁寧に取り組み、スピードを上げられるように成長していき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。

岡村：稲葉さんは真面目でしっかりしている性格で、合理的・論理的なストーリー性をもって話をしますよね。だからお客様もそうだと思いますが、聞いている側としてとても分かりやすいですし、きちんと調べてから対応する習慣がついているので、その点でも安心感があると思います。それから、私にもいろいろと質問してくれて、答えるとどんどん吸収していくので、教え甲斐があって、甘え上手だなと思います（笑）。

稲葉：岡村さんは相手の懐に入っていくのが上手だなと感じていて、相手のタイプに応じて距離感を測ってコミュニケーションをとれるところがすごいと思いますし、一緒に仕事をしていると自分のことだけでなく周りのこともきちんと考えて仕事をされていることが伝わってきます。

法人営業第二部営業第一課木下正裕課長から一言

【岡村さんってこんなヒト】

営業パーソンとして経験値が高く、解決策を考えながら行動してくれるため、安心して仕事を任せられます。お客様、サプライヤ様の課題に対し丁寧に真摯に対応することで、お取引様からの信頼も厚いです。

【稲葉さんってこんなヒト】

とても真面目で、粘り強く取り組む性格です。知識の吸収にも貪欲で、非常に速いスピードで成長しています。お客様に育てていただいている部分もありますが、そのような部分も含めて、取引先と非常に良い関係を築いています。

法人営業第二部営業第一課は東京都内及び近郊のIT、通信、流通、小売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：03-3216-3751