

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー①9

(法人営業第二部 営業第一課)

JECCの担当営業は、常日頃、お客様に対してどのようなことを意識し、営業活動に取り組んでいるのか。弊社担当営業に興味を持っていただくために、営業パーソンのホンネを紹介します。

社員データ



保坂 優介

(法人営業第二部 営業第一課)
2009年入社。東京営業部営業課に配属。その後、九州支店で自治体、官公庁のお客様を担当。現在はおもに東京都内の民間のお客様を担当。モットーは「誠心誠意」。



井戸田 梨江

(法人営業第二部 営業第一課)
2017年入社。法人営業第二部営業第一課に配属。メーカー、小売業等の民間のお客様を担当している。モットーは「為せば成る」。

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。

保坂：都内の流通、IT・通信業の民間のお客様を担当していますが、リースだけでは他社との差別化が難しいため、お客様固有のニーズを聞き出し、データの消去などのサービスの提供も心掛けています。IT投資の動向としては、Windows 7の延長サポートが2020年1月14日に終了するため、Windows 10への切り替え需要が発生しています。また、現行のオンプレミスからクラウドサービスへの切り替えについての話題も増えています。

井戸田：都内のメーカーや小売業を担当しています。10社ほど担当していますが、それぞれ月に1~2回は訪問し、お客様とコミュニケーションを図っています。扱う商品は、パソコンやサーバーなどのIT機器が中心ですが、それ以外でもコンビニの什器やレジなど、定期的な設備投資が発生しています。珍しいものでは、印刷業でミスを防ぐための紙面検査装置のリースも扱いました。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何か。



保坂：九州支店で勤務していたときに、支店から3時間半かかり、交通機関も不便なサプライヤ様がいらっしゃいました。ただ、そういったお客様のところにも極力頻繁に通うようにしたことで、さまざまな相談を受けるようになり、JECCのサービスを多数活用していただいたことがありました。やはり顔を合わせてお話しすることの大切さを感じました。

井戸田：新規の飛び込み先のお客様と契約できたことが印象に残っています。サービスの説明やリースのご提案などは課長のサポートを受けながらですが、契約できたときは、自分の熱意が伝わったようで、とてもうれしかったです。また、飛び込み営業に取り組み、その厳しさを体験したおかげで、定期的に見積もりの依頼をくださるお客様のありがたさを感じられるようになりました。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

保坂：先ほどの話とつながりますが、できるだけお客様とお会いする時間を取るようにしています。迅速に対処しようとするあまり、メールや電話のやり取りのみになりがちですが、ニュアンスも伝わりにくくなり、結果的にお客様を不快な気分させてしまう恐れもあります。日に3~4件のお客様とお会いしていますが、お客様の目線で物事を考え、認識に齟齬が生じないように心掛けています。

井戸田：私は、業務に関わる金融知識やお客様の業界の動向などで、まだ知らないことが多く、日々、勉強しながら営業活動を行っています。また、お客様の話題についていけないこともあるので、社に戻ってから調べたり、周囲の方に質問するようになっています。まだまだ学ぶことは多いので、まずは社会人としての最低限の知識を身につけるためにも、新聞を読むことから始めていま

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・上司についてもお聞かせください。

保坂：法人営業となってまだ日が浅いため、悩むことも多く、一つの業務に費やす時間がどうしても多くなってしまいがちです。週に一度、営業第一課のメンバーで、先輩も後輩も交えて、日々の活動で課題とその解決策などを共有する場を設けているのですが、そういったときに課のメンバーから解決策を聞いたり、反対に助言することもあります。また、こういったミーティングを重ねることで課の一体感が増しているように感じています。



井戸田：先輩方はお忙しいときでも、私が何か質問をすると話を聞いてくださり、丁寧にアドバイスをしてくれます。その優しさに甘えすぎないようにしたいです。今年は後輩もできたので、できるだけ話しかけてコミュニケーションを図るようにしています。

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。

保坂：井戸田さんは明るく、物おじせず、粘り強さもあり、お客様からも好かれています。これからは今以上

に、調べたり、自分の意見を発信するようになると、さらに成長すると思います。

井戸田：保坂さんはさまざまな案件を抱えられ、大変そうに見えるときもありますが、困難なことにも常に前向きな姿は見習っていきたいです。



法人営業第二部営業第一課 木下正裕前課長から一言

【保坂さんってこんなヒト】

常に直面した課題に対し慌てることなく解決策を考えながら行動してくれるため、安心して仕事をお願いできます。人望も厚く、チームのリーダーとしても期待しています。何事にも丁寧に真摯に対応し、今以上にお取引先様からの信頼を得て欲しいと思っています。

【井戸田さんってこんなヒト】

明るい性格で、チームの雰囲気をととても良くしてくれています。積極的に取り組み、知識の吸収にも貪欲で、順調に成長してくれています。さらにお取引先様と良い関係を築き、お取引先様の力になって欲しいと思っています。

東京都内及び近郊のメーカー、小売業等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

現地作業はすべてお任せ！

オンサイトデータ消去サービス

アンラック・解体サービス

撤去・引取サービス

フィールドサービス

現状復帰サービス

設置・設定サービス

オフィス移転サービス

ご用命は
こちらまで！

JECCグループ デジタルリユース株式会社 フィールドビジネス課 ☎ 03-5740-8312 ✉ sales_fb@digital-reuse.com