

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー②③

(東北支店 営業課)

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。当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



住 竜太

(東北支店 営業課 主任)
2006年入社。入社14年目。本社資産管理部門、公共営業部を経て、現在は、宮城県の市町村、福島県・青森県の自治体と民間企業を担当している。
モットーは“礼儀正しく元気良く”。



赤井 祐二郎

(東北支店 営業課 主任)
2007年入社。入社13年目。関西支店、本社法人営業第一部営業第一課を経て、現在は、宮城県の民間企業と、秋田県・岩手県の自治体と民間企業を担当している。
モットーは“エンゲル係数なんか気にするな”。

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。

住：宮城県の市町村、福島県・青森県の自治体と民間企業を担当しています。東北支店に赴任して6年になるので、お客様との関係も深まり、以前よりスムーズに商談を進められる部分もありますが、そこに甘えることなく気を引き締めて仕事を進めたいと思います。IT投資の動向としては、最近では、2020年1月のWindows 7のサポート切れが近づいていることもあり、今年度中に端末を切り替えたいというお話をいただくことが多くあります。

赤井：宮城県の民間企業と、秋田県・岩手県の自治体・民間企業を担当しています。3年前に東北支店に赴任するまでは民間企業を担当していたため、赴任当初は入札自体が初めてで、自治体や官公庁ごとに異なる契約書の書式や入札方法などにカルチャーショックを受けましたが、少しずつ慣れて現在は問題なく業務が行えています。最近の東北地方の傾向としては、復興予算で調達した設備等が5年経過を迎えたことで、リプレース案件が増加してきています。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

住：ミスなく応札するという当たり前なことでも、とても大きな商談である場合、緊張感があり、入札前などは、眠る



のが怖いと思うようなこともあります。仕事でプレッシャーを感じることもありますが、週末は、野球観戦に行ったり、映画を観に行ったり、趣味のカフェ巡りなどをして、できるだけリフレッシュするようにしています。

赤井：それまであまりお取引のなかったお客様のさまざまな課題に対して解決策のご提案を行い、契約まで至り、その後も継続的なお取引が続くようになったことがありました。お客様の課題解決に向けてご担当者様と一緒に考えたり動くことで信頼関係が生まれるということを改めて感じました。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

住：可能な限り細かく、迅速な対応ができるよう心掛けています。今年度からはモバイルパソコンも使用できる環境になり、移動中でも、出張の宿泊先でも仕事ができるようになったので、これまで以上に迅速なレスポンスができるようになりました。

赤井：メールや電話・郵便等は当然ながら必要ですが、できるだけお客様やサプライヤー様に直接訪問し、面会することを心掛けています。メールや電話は用件だけで終わることがほとんどだと思いますが、訪問すれば、「ところであの話だけど」などと、別の商談の話や雑談のお時間をいただける可能性が高くなりますので、フェイス・トゥ・フェイスでお話しすることが大切だと考えています。

Q4.後輩の指導で心掛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。

住：1週間のうちの半分は出張に出ていることが多いのですが、毎週、支店内で情報共有や相談する場が設けられていることもあり、同僚とは仕事上の難しいところや、お客様の隠れたニーズ等、共有・相談できるような関係を維持できていると感じます。また、上長からは、アドバイスやアイデアをいただいたり、場合によっては同行をお願いしたりと、いつも助けていただいています。

赤井：東北支店は全員で6名という少ない人数の支店です。この人数で東北6県という広大なエリアをカバーしなければならないため、各営業パーソンで効率を考えながら、分

担して入札対応を行っています。また、移動時間がかかる分、事務所にいる時間が少ないため、代わりに一般職（アシスタント）の人に各種書類の作成など事務作業をまとめてもらったりと、互いに協力して日々の業務を行っています。少ない人数だからこそ密に協力し合える関係ができていると思いますし、東北支店のメンバー一人ひとりには、いつも感謝の気持ちでいっぱいです。

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。

住：赤井さんは家族とともに東北支店に来ているので、家庭を大切にしているんだというのが第一の印象ですね。私は独身ですので、良い意味で話題のタイプが違い、内容も新鮮です（笑）。仕事に関しては、赤井さんは赴任前まで民間企業を専門に営業活動をしていたので、いろいろ教えてもらうこともありますし、すぐ頼れる存在だと感じています。



赤井：私は住さんとは逆に自治体の営業経験が少ないので、いろいろなことを聞きすぎるくらい聞いていると思います（笑）。一つ年上の先輩ということで、年齢のギャップを感じることもなく、いろいろなことを気軽に相談させていただいています。

東北支店 太田悠之営業課長から一言

【住さんってこんなヒト】

誰に言われるでもなく、常にお客様ファーストを意識した活動を徹底するなど、内に秘めた思いは力強く、その行動力には目を見張るものがあります。また、東北支店の最古参で東北のお客様を誰よりも熟知している一方で、その培った知見を他のメンバーに惜しみなく発信する姿勢には強い責任感を感じます。プライベートにおいても高い行動力を活かしながら、時間があれば東北の各地へ足を延ばし、東北を存分に満喫しているようです。お客様への熱い思いとそれをカタチにする高い行動力を兼ね備えた彼であれば、きっと、お客様の抱えるどんな課題に対してもベストアンサーをご提供させていただけるはずですよ。

【赤井さんってこんなヒト】

東北支店のムードメーカー的存在です。元気で明るい性格からチームの雰囲気づくりは勿論のこと、チームのために必要と思えば、自らを奮い立たせ逃げずに立ち向かう姿勢は非常に頼もしく感じます。お客様から厳しいお言葉を頂戴した時でも、それも真摯に受け止め、その解決に向けた努力を惜しみません。また、人の機微にも敏感で、メンバーの困りごとには誰よりも先に気付き、どんなに自分の業務が忙しくとも手厚いフォローを欠かさず、繊細で優しい一面も持ち合わせております。今後お客様にしっかりと寄り添いながら、お客様のビジネスのさらなる発展に大きく貢献できるものと確信しています。

東北支店では、東北地方（宮城県、青森県、岩手県、秋田県、山形県、福島県）の官公庁、大学、民間企業のお客様を担当しています。東日本大震災から8年が経過しましたが、今後も東北がより元気な姿を取り戻せるよう、少しでもお役に立てる支店を目指し、精一杯、取り組んでまいります。興味を持たれた方は下記までご連絡ください。

TEL：022-723-2480

所在地：仙台市青葉区本町1丁目2番20号（KDX 仙台ビル）



ITソリューションで、エコチェンジ。

三菱電機は、環境に配慮した豊かな社会を

構築するために「エコチェンジ」を推進しています。

幅広い事業領域と優れた製品力、

世界最先端の環境技術により、

低炭素社会・循環型社会の実現にチャレンジ。

これからも、「より良い明日」のために挑戦し続けます。

エコチェンジ 検索

この広告についてのお問い合わせは、adv.webmaster@rl.MitsubishiElectric.co.jpまたはFAX.03-3218-2321（宣伝担当）まで。

三菱電機株式会社