

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー②①

(法人営業第三部 中部営業課)

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。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



高橋 隆一

(法人営業第三部 中部営業課)
2007年入社。入社12年目。総務部人事課、法人営業第一部を経て、2014年7月に法人営業第三部中部営業課に異動。現在は、愛知・岐阜・静岡各県の法人企業の営業を担当している。モットーは「何事も楽しく！」。



源河 拓也

(法人営業第三部 中部営業課)
2015年入社。入社4年目。官公営業第一部を経て、2018年7月に法人営業第三部中部営業課に異動。現在は、愛知・岐阜両県の法人企業及びサプライヤに対するファイナンスに関する提案活動を担当している。モットーは「正直・誠実であること」。

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。

高橋：愛知、岐阜、静岡の法人・企業様への営業を担当し、業種は製造、流通、医療、社会福祉法人等、幅広いお客様との折衝をしています。設備投資の傾向としては、ハードウェアやソフトウェアをはじめ、最近ではクラウド移行に係るイニシャルコストやミドルウェアに関するご相談も増えています。

源河：愛知・岐阜の法人・企業様及びサプライヤ様に対するファイナンスに関する提案活動を行っています。異動前に所属していた官公営業部と現在の法人営業部では業務内容で異なる点も多く、事務処理からお客様対応等、日々勉強しております。名古屋に来て間もないですが、ここは交通の便も良いので、とても暮らしやすいですね。

高橋：確かに名古屋は生活しやすいですね。住環境もとても良いですし、趣味のサーフィンに関しても、世界大会が行われるほどの海があったり。仕事の面も、プライベートでも充実しています。



Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

高橋：今の部署において、最初の飛び込み訪問から約2年にわたって、お客様の下に通い続け、成約に至ったことは印象に残っています。まずはお客様に顔を覚えていただくことを目標に、月に1回程度通い、そこから徐々に具体的なお話をさせていただきながら、関係を築き、お取引を始めていただくことができました。そのお客様とは現在も良いお付き合いをさせていただいています。リースは「価格」に目が行きがちのところもありますが、お客様に真摯に向き合い、信頼関係を築くことが大切だと日々、実感しています。

源河：官公営業部に所属していた入社2年目のころ、あるお客様の商談情報を得たため、協業してもらえようサプライヤ様の下に通っていました。まだまだ何もわからない状態で大した提案もできていない中、約1年間、通い続けたところ、「一番多く来てくれたから」という理由で、当社を採用していただきました。実際に足を運んで信頼関係を構築することの大切さを学びました。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

高橋：お客様からの問い合わせに対しては、メール、電話、訪問問わず、迅速なレスポンスを心掛けています。リースは価格以外のサービスが見えづらい業態でもあります。その点、素早い対応・レスポンスのような「行動」は目に見える部分になりますので、自分の強みの一つになり、お客様との信頼関係にもつながると考えています。

源河：今年から法人営業部に所属しているため、恥ずかしながら会計・リースの基礎をあらためて学び直しています。そして、今後も中部営業課の基盤を強化してい

くために、新規開拓に力を入れていきます。

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。



高橋：先日行われた法人営業本部の事例共有会において、各営業部でさまざまな提案を行っていることが紹介され、新たなことに挑戦する社員が増えているように思います。中部営業課も新たな提案や施策に挑戦する風土が根付いており、とても活気があるように思います。

源河：周りの方には常に助けてもらっており、非常に感謝しています。本社の先輩も、官公営業から異動してきた私に対して、「法人営業に関してわからないことがあれば電話してくれ」と言ってくださいました。いつもありがとうございます。



ある、と期待しています。

源河：高橋さんは、お客様への提案はもちろん、すべてがきめ細やかで迅速ですよね。見習いたいです。

法人営業第三部中部営業課 木下正裕担当部長から一言

【高橋さんってこんなヒト】

中部営業課で既に4年間、さまざまなお取引先様との商談を経験してきており、築き上げたお客様、サプライヤ様との関係や、豊富な知識を持っていることから安心して仕事をお願いできる存在です。課員からも慕われており、チームのリーダーとして課を支えています。これからも、中部営業課が、より多くのお取引先様の力になれるように、自分自身の経験を周囲に伝えていって欲しいと思います。

【源河さんってこんなヒト】

とてもまじめな性格で、何事にも前向きに取り組む積極性が源河さんの良い面です。それでいて、少し天然の雰囲気も持っており、課の雰囲気を明るくしてくれます。7月に官公庁営業から法人・企業のお客様を担当する当課に配属となったため、まだまだお取引先様に育てていただいている面もありますが、中部営業課を背負ってくれる存在になって欲しいと思っています。

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。

高橋：源河さんは、誠実でバイタリティのある人であると思います。今後、中部営業課のエースになる存在で

法人営業第三部中部営業課は愛知、岐阜、三重、静岡、福井各県で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：052-961-1612

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