

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー②⑧

(文教営業部 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。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



岡部 雅史

(文教営業部 営業課)
2004年入社。入社17年目。官公営業第二部営業第一課、関西支店営業第一課を経て、現在は東京都・神奈川県・千葉県内の国公立及び私立大学、文部科学省系政府機関の営業を担当している。モットーは「誠心誠意」。



北野 直哉

(文教営業部 営業課)
2018年にキャリア採用で入社し、主に私立大学(付属小中高)のリース営業を担当している。モットーは「継続は力なり」。

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。

岡部：今年編成された文教営業部に所属し、東京都・神奈川県・千葉県内の国公立及び私立大学、文科省系政府機関の営業を担当しています。最近の投資動向として、大学の動きはそれほど変化していないのですが、学校内では附属高校などのIT化が進んでいます。また、文科省の「GIGAスクール構想」に基づく1人1台導入も進んできています。

北野：現在は、主に私立大学(付属小中高)のリース営業を担当しています。私立大学の投資動向としては、できるだけ機器を長期間使って、入れ替えのコストを減らしたいという考えのお客様が増えています。また最近では、もともと入れ替えに使用していた予算を、新型コロナウイルスの影響でパソコンの調達など他の用途に回すケースも多くなっています。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

岡部：スピードを重視するお客様に対しては、資料の提供などにおいても普段から意識して迅速に対応するようにしています。そうした取り組みを続けるなかで、特にスピードを重視しているとおっしゃっていたお客様のお見積もり合わせにおいて、金額ではなく「最初に見積もりを出してくれたから」という理由で採用していただいたことがありました。この経験からお客様のニーズを把握し、実践することの大切さを再認識しました。

北野：私がJECCに入社したときは、過去に短いスパンで



担当が変わっている時期で、お客様の中に「また担当者が変わったの」というような感覚があったように思いました。その中で、「お客様に会えるときには直接会いに行く」という私の営業スタイルを貫き、継続したことで、少しずつではありますがお客様に「北野さんだから信用できる、任せられる」と思ってもらえるようになりました。特に私立大学の場合は、官公庁のような厳しい縛りが少なく、お客様の側である程度自由に取引先を選ぶ余地があります。そこで、お客様と信頼関係を構築することによってJECCで契約したいと思ってもらえることが、私のやりがいにもなり、JECCにとっても大切なお客様になると実感しています。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

岡部：かねてからお客様とは直接会ってお話しをする機会を作るように意識していますが、最近では新型コロナウイルスの影響でそれが難しくなっています。現在のところ、高校までは授業が再開していますが、大学は基本的に開いておらず、以前でしたら気軽に訪問できたところが、現在はアポイントメントを取らなければ訪問できません。また、学内に訪問した際も別の部署に簡単に立ち寄ることができないため、とても苦勞していますが、訪問できない場合でもメールだけで終わらせず、電話をしたり、できる限り深いつながりを継続できるように意識しています。

北野：新型コロナウイルスの影響で働き方が見直され、リモートワークが主流になってきている今、私の営業スタイルをどう合わせていくかを考えながら営業活動をしています。新規開拓をする場合は特に難しさを感じます。当然、あらかじめアポイントメントを取って何うのですが、何度も伺えるわけではないので、いかに濃い訪問にするか、いかに早く信頼関係を築くかを重視して営業活動を行っています。

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。

岡部：上長にはよく商談についての相談に乗っていただいているので大変感謝しています。また、アシスタントには、事務処理だけでなく案件状況の確認など多岐にわたりサポートをしていた



だいていて、いつも本当に助かっています。また、北野さんを含めた先輩から相談を受けることもよくありますし、相談内容によっては早めに課長に報告をしたりと、とても風通しのよい部署だと感じています。一方で、リモートワークをしている時は主に電話でコミュニケーションをとりますが、話がスムーズに伝わらず、苦勞することもあります。そのような状況でも、電話では概要だけを伝えて、後日、出社した際に直接、詳細を伝えるようにするなど、工夫しながら業務に取り組んでいます。

北野：日々、上司、先輩、後輩、アシスタント、間接部署に力になってもらいながら営業活動をしているので、普段からとても感謝しています。他の部署の経験はないのですが、私自身はとても働きやすい環境だと思っています。上長が出勤日の調整などの働き方に関して主体的に動いてくださって、コロナの影響があるなかでも、コロナ前よりも働きやすい環境になっていると感じていますので、より一層組織に貢献していきたいと考えています。



北野：日々、上司、先輩、後輩、アシスタント、間接部署に力になってもらいながら営業活動をしているので、普段からとても感謝しています。他の部署の経験はないのですが、私自身はとても働きやすい環境だと思っています。上長が出勤日の調整などの働き方に関して主体的に動いてくださって、コロナの影響があるなかでも、コロナ前よりも働きやすい環境になっていると感じていますので、より一層組織に貢献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。

岡部：北野さんはとてもフットワークが軽くて、お客様の懐に入るのもうまいので、頼もしく思っていますし、安心して仕事が任せられると感じています。

北野：岡部さんには入社してからずっとお世話になっており、非常に感謝しています。本当にいつも頼ってばかりなので「もし岡部さんがこの部署からいなくなったら……」と考えると、心配ですね（笑）。

文教営業部 営業課 風間 圭介課長から一言

【岡部さんってこんなヒト】

岡部さんは、オフィスからリモートワークへ変化するコロナ禍の中、持ち前のコミュニケーション能力を生かしたメンバーを纏めるバランスリーダーとして重要な役割を果たしています。経験の浅いメンバーが多い中、常に周囲に気を配り、些細な日常会話から変化を逃さず読み取る能力が特に秀でています。このことは、制約のある状況下の営業活動においても、引き続きお客様との信頼関係の維持に繋がり、ビジネスチャンスを逃すことなく、目標達成に向けて精力的に活動しています。

【北野さんってこんなヒト】

北野さんは、指示された業務をこなすだけでなく、組織目標を理解し、自発的に実行できる力を持つ人です。キャリア経歴を生かし、お客様への提案に重点を置いた外回り中心の行動パターンを実践しており、従来に捉われない営業スタイルで結果を出す姿は、他メンバーの模範となり、スマートさも感じる頼もしい存在です。一方、プライベートでは、新たに家庭を持つなど充実している様子で、ON・OFFの切り替えが上手なことが仕事の成果に繋がっているのかもしれない。

文教営業部 営業課は、国公立及び私立大学、文部科学省系政府機関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：03-3216-3691

OKI Open up your dreams



Open up your dreams

OKIは夢の扉を開きます

OKIは世界の人々の心豊かで安心、安全な夢の社会への扉を開きます。すべての夢や希望が現実のものとなる情報社会の実現に貢献していくこと、それによって人々に「安心」をお届けするという使命を果たしていきます。「あなたの夢を拓く」「想いを実現する」、それが「Open up your dreams」に込めたOKIの約束です。

OKI <https://www.oki.com/jp/>