

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー②7

(法人営業第二部 営業第二課)

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、営業パーソンのホッペを紹介しします。

社員データ



堀川 拓馬

(法人営業第二部 営業第二課)
2018年5月にキャリア採用で入社。現在は関東圏の金融、保険、流通、サービス業などを担当している。モットーは“自分の敵はだいたい自分”。



有本 拓真

(法人営業第二部 営業第二課)
2019年4月にキャリア採用で入社。現在は関東圏の医薬品卸売・販売業を中心にブライダル、保険業、流通系なども担当している。モットーは“誠実”。

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。

堀川：主に関東圏の金融、保険、流通、サービス業などを担当しています。普段は定期的にお客様を訪問してリース・レンタルのご提案を行い、サプライヤ様とは案件の打ち合わせ等を行っています。

有本：関東圏の医薬品卸売・販売業を中心にブライダル、保険業、流通系なども担当しています。お客様の動向としては、新型コロナウイルス感染症の影響で、昨年度からのパソコン入替需要が、さらに後ろ倒しになり、今年度に入替が発生しているケースも見受けられます。また、全体的に手元資金を温存する傾向があり、リースの利用を視野に入れているお客様も増えている印象があります。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

堀川：メインフレームのリプレース案件獲得が印象に残っています。前任者から引き継いだばかりの案件であったため、お客様・サプライヤ様ともに、関係構築からのスタートでしたが、訪問を繰り返し情報交換をする中で、JECCとしての存在感を高められたように思います。最初はコンペに参加する中の一社という存在でしかなく、提案自体に差別化できる要素もありませんでしたが、密に細かな調整をする中で、最終的にはお客様・サプライヤ様と一緒に契約まで持っていくという感覚がありました。大型案件ということもあり、取り組みにおける社内調整も簡単ではなく、先輩方や他部署の方々には助けられてばかりでしたが、一連の流れを経験できたことは自分にとって大きな財産に



なると実感しています。

有本：ある物件を販売卸会社と一緒にお客様にリース・レンタルで提供していた案件で、トラブルが発生したお客様を引き継いだ時のことが印象に残っています。その案件の関係者は全員関西の方だったので、やり取りは電話やメール中心に行わざるをえず、なかなかお会いすることはできなかったのですが、お客様が東京にいらした際には必ず会いに行くなど少ない時間でも会話することを意識しました。契約書の条文変更を求められた際には、お客様のリーガル担当部署・弊社のリーガル担当者とも調整しながら案件を組成し、成約につなげることができました。その後、お客様からお礼の言葉をいただいたときはうれしかったですね。この案件を通してリレーション構築の大切さをあらためて学ぶことができました。また、以前の会社では他部署に連絡することのハードルがとても高いと感じていたのですが、JECCは部署間の連携がしっかりととれているので、スピード感を持って業務が進められますし、このスピードがお客様のためになってい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。

堀川：お客様のガードを下げることを特に意識しています。我々もお客様も異動が多く、初対面の方とお会いするケースが多いので、まず相談してもらいやすい関係を作ることが大事になります。こちらから一辺倒に売り込むのではなく、お客様の表情や人柄を見ながら、お客様に親しみを感じていただけるよう最適な言葉や伝え方を選ぶようにしています。勿論その際には、自分のガードも下げておくことも大事で、私の場合はノーガードでお話しすることばかりですね(笑)。

有本：話を聞くことと同時に、こちらが話過ぎないことを意識しています。リース業界は他社とサービスの差別化が難しいです。ですので、JECCの強みを中心に話しがちですが、まずは相手の話をしっかりと聞き、その話を踏まえて自分で考えていくということが大事だと思っています。あまりお話をしていただけない方への対応は、まだまだうまくできないのですが、今後、そういう方への対応が得意な堀川さんから学ばせていただきたいと思っています。他には、情報収集を怠らないことを意識していて、ネットニュースや新聞、自学自習のほか、YouTubeのニュースもよく見えています。

Q4.会社の雰囲気教えてください。お手本となる先輩・上司についてお聞かせください。



堀川：JECCは社員間の距離が近く、気さくな人ばかりなので、チームメンバーはもちろん部署をまたいでの相談もしやすく、非常に小回りが利く印象を持っています。なかなか差別化が難しい業種・業界ではありますが、どのようにしたら強みを活かせるかを、社員全員が一体となって常に試行錯誤しながら、新しいチャレンジをし

ていくことは、JECCで働く醍醐味でもあると思っています。

有本：お手本にしているのは江口課長です。転職して1年が経過しましたが、JECCの営業マンとして成長するために、前職の経験も踏まえて考えてくださっていることに感謝しています。そして、同行してお客様へ訪問させていただく際には、江口課長の一言、立ち居振る舞いを聞き逃さない、見逃さないように注意して、それを自分なりに理解し、営業活動に取り入れるよう努めています。今後も江口課長の仕事を参考にして「守破離（師の教えを守る、破る、離れるの意）」できればと思います。



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。

堀川：有本さんは年齢が私の3歳下ですが、広い視野を持っていて、冷静沈着なタイプだと思います。年齢は私の3歳下ですが、実年齢よりも落ち着いているイメージで、私にないものを持っているので、後輩ではありますが尊敬できる存在ですね。あ

と、実は“天然”なところも少しあって、そこも隠れた魅力だと思います（笑）。

有本：ありがとうございます（笑）。堀川さんとはよくお昼をご一緒させていただくことが多く、いろいろなことを勉強させていただいています。また、物腰の柔らかさやフットワークの軽さは、これからも見習っていきたいと思っています。

法人営業第二部 営業第二課 江口 輝課長から一言

【堀川さんってこんなヒト】

当課のダブル“たくま”の「馬」の方です。持ち前の明るさと人懐っこさで取引先の担当者の懐にすぐ飛び込んでいける強みを持っています。明るい性格とフットワークの軽さもあって取引先からの相談も多く、取引金額の大きな案件や提案営業を手掛ける機会も増えてきています。名前に「馬」の字が付いているだけあって案件の当たり外れも大きいですが（笑）、いろいろな事案の経験を積んできているため、取引先のビジネスに対してスピード感をもって牽引できるヒトだと思います。

【有本さんってこんなヒト】

当課のダブル“たくま”の「真」の方です。仕事に対する姿勢は真面目で、一つ一つ丁寧に物事に向き合い、分からないことがあればすぐ質問し、着実に身に付けてきていると思います。名前に「真」の字が付いているだけあって真心込めた営業を心掛けている印象があり、取引先から「いつも、しっかり対応してもらっているのでも有本さんには頭が上がりません」というコメントをいただいていた。取引先のビジネスに対して誠心誠意取り組み、着実に応えることができるヒトだと思います。

法人営業第二部 営業第二課は、東京都内及び近郊の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：03-3216-3721

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