

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー②⑥

(公共営業部 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。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します。

社員データ



Y.S.さん
(公共営業部 営業第一課 リーダー)
2007年入社。入社14年目。関東信越営業部営業二課、北海道支店、総務部人事課を経て、現在は山梨県全域の自治体や大学、民間企業などを担当している。モットーは「謙虚にして驕らず」。



Y.W.さん
(公共営業部 営業第一課 リーダー)
2010年入社。入社11年目。財務部資金課を経て、現在は神奈川県の一部自治体を担当している。モットーは「日々の全てが学び」。

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。

Y.S.：山梨県全域の自治体や大学、民間企業と、東京都多摩地区の一部自治体を担当させていただいております。取引内容としては、電子計算機関係、システム関係の賃貸借が多数を占めています。

Y.W.：神奈川県の一部自治体を担当しています。地域としては横浜市や海沿いの横須賀三浦地区、湘南地区、西部の足柄上地区や西湘地区を担当しています。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

Y.S.：2019年の夏はありがたいことに多くの案件に取り組むことができましたが、それにより毎日のように山梨に出張することとなったため移動時間が膨大となりました。そのような中でも各業務の期限は次々にやってきますので、このような時ほど見落としが無いように、時間を作って丁寧に対応することを心掛けました。台風の影響で特急も高速道路も不通になった時も、何時間も掛けて山梨と東京を往復していたので、移動時間に仕事をすることにもすっかり慣れましたね。

Y.W.：担当させていただいているのが自治体のお客様であるため、自治体で提供される福祉、教育、戸籍の管理など、あらゆるサービスの全般に広く携われることが現在の業務の特徴の一つです。過去に、インフラ系のシステム（消防）において、当社のシステムが実際どのように機能し、サービス提供されているか、現



場を見学させていただく機会に恵まれました。日ごろの営業活動が、最終的に住民の方々の安全へと結びついているさまを目の当たりにし、あらためてやりがいを感じるとともに、責任ある重要な仕事をさせていただいていることに、気持ちが引き締まりました。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

Y.S.：取引先に対してどうすれば信頼残高が積み上げられるかを意識して活動しています。具体的には迅速なレスポンスと誠実な対応をはじめ、相手が欲しているような情報を提供していくことを心掛けています。そのためには、情報をとにかく集めることが重要だと考えています。ユーザーである自治体の担当者様だけでなく、パートナーである販売店やメーカーの担当者様、そしてそれ以外の立場の方から聞いた情報が役に立つこともありますので、普段から雑談を交えて幅広く情報を集めるようにしています。立場的に、ITに直接関わるわけではありませんので、情報を提供することで、全体の流れを円滑にできればと思っています。

Y.W.：取引先の方々が今、当社に対し、何を求めているかを見極めるように心掛けています。何か依頼を受けた際、あるいはこちらから相手に何か提案をする際には、相手が今どのような状況にあり、これまでどのような経緯があり、何を必要としているか理解するよう努めています。そのために、相手の活動領域や所属組織における運用ルールや文化、相手の人柄も含む、相手そのものを少しでも多く理解していくことで、よりスムーズに最適なものを提供していけるようになりたいと日々考えています。また、仕事の進め方やコミュニケーションの取り方については、社内外を問わず、周囲の方から学ぶべきところは常に吸収していきたいと考えています。自分自身の失敗から学ぶことも含め、日々あらゆることからの学びを得て、周囲に貢献できる存在へと成長できるよう取り組んでいきたいです。

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。

Y.S.：先輩たちからはいろいろなアドバイスをいただけて、とてもありがたいです。ちょっとした電話などの普段の立ち振る舞いを見るだけでもとても勉強になり、実は意識して真似をしている部分もあったりします。また、後輩たちも自分より自治体営業の経験が全然短いにも関わらず、各々の長所を活かしてそれぞれの役割をまっとうしているのでもとても頼もしいです。少し気を抜くとあっという間に置いていかれそうで、うかうかできないづ

レッシュャーもあります。

Y.W: 社内では「何でもチャレンジしていい。そのために必要なサポートをする」と仰っていただける環境を整えていただいています。また、日々の業務を行う中で、アシスタントの方々のサポートにも言葉にできないほど感謝しています。歴代の先輩方が取引先より信頼をいただけるような対応を積み重ねて来ていただいたお陰で、「JECCさんのメンバーは信頼できる」とよく仰っていただきます。私もそのバトンを絶やさずに繋いでいけるよう、関わる人たちにとってプラスのものを与えられる存在となることを目標に取り組んでいきたいです。



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。



Y.S: 普段からどのような取引先に対しても丁寧に対応していると感じます。電話での受け答えにしても、書類のまとめ方にしても、相手のことを考えながら、こういう対応をしているんだなというのが、隣にいただけでもひしひしと伝わってくるので、それを直接受けている取引先の方はうれしいだろうなと思います。以前のスタッフ部門から今の営業の部署に来て、最初は苦労があったと思いますが、そこから順調に力をつけていって、今はしっかりと自分なりの営業活動ができていのではないかと思います。

Y.W: 一言でいうと、“すごく頼りになる先輩”で、トラブルへの対応力も高く、後輩としては、いていただけるだけでも支

になる存在だと感じています。そして、単純な手続きの話だけでなく、「こういう場合、どうしますか?」という質問もするのですが、その時も私の説明が足りない部分も補って理解くださって、いつもの射た回答をしていただけるのでとても助かっています。

公共営業部 営業第一課 課長から一言

[Y.Sさんってこんなヒト]

山梨県内と東京都多摩地域の一部などを担当しており、異動前の部署も含めると公共エリアの営業歴は10年を超えます。その営業歴の長さを活かして、過去の経験や入手した情報を積極的にお客様やサプライヤ様に伝えることで相手方の信頼を得ることに長けています。長距離移動も多く大変ですが、移動時間にアイデアを練って提案資料を作成したりしてくれています。今後も今まで通り積極的に情報収集や提案営業を行って欲しいです。

[Y.Wさんってこんなヒト]

現在は神奈川県内の自治体担当として、約6年にわたり、公共エリアを担当してくれています。営業スタンスとしては丁寧な営業でお客様やサプライヤ様に対して真摯に対応することで非常に多くの信頼をいただいています。謙虚な人柄ながら業務遂行に向けてやるべきことはしっかりやってくれているので、これからも当社の良さを取引先様に理解してもらえよう引き続き頑張っていたきたいと思います。

公共営業部 営業第一課は、東京都内及び近郊の自治体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: 03-3216-3687

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