

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー②⑤

(九州支店 営業課)

JECCの担当営業は、平日頃、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



山下 弘嗣

(九州支店 営業課 リーダー)
2009年入社。入社11年目。官公営業第一部営業第一課、営業支援課を経て、現在は鹿児島県、宮崎県、福岡県の一部自治体を担当している。モットーは“泰然自若”。



進藤 俊一

(九州支店 営業課 リーダー)
2010年入社。入社10年目。公共営業部営業第一課を経て、現在は熊本県、福岡県の自治体などを担当している。モットーは“前向きであれ”。

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。

山下：鹿児島県、宮崎県、福岡県の一部自治体を担当し、1週間のうちの半分以上は事務所の外で業務を行っています。特に鹿児島県、宮崎県は支店から距離があるので、一度行くとどうしても半日～1日はかかってしまいます。九州エリアは、仕事の話だけでなく世間話をしたり、温かく接していただける印象があります。最近の業界の動向としてはクラウド化の流れが進んでいたり、昨年度と今年度に関して言えばWindows7のサポート終了に関連する案件が非常に多かったです。

進藤：熊本県、福岡県内の自治体の3分の1程度を担当しています。1週間のうち半分は事務所から出て営業活動を行っています。九州支店から熊本まで新幹線を利用すれば1時間程度なので、比較的アクセスは良いですね。2015年に九州支店に異動して感じたのは、こちらの方はメールではなく電話か直接会って要件を話すことを好むお客様が多いように感じています。地方特有の排他的な部分も若干ありますが、一方で、一度きちんとした関係を築くと、非常に良くしてもらえという取引先が多いのかなと思います。IT投資に関しては、最近では熊本県でMicrosoftのOffice365が導入されるなど、ITを活用した働き方改革のほか、電子黒板や一人一台端末などの教育改革による投資増加傾向が見られます。また、自治体のサーバー室ではなくデータセンターにサーバーを置くなど、オンプレミスからクラウドへシフトしています。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

山下：1～2年前に担当した鹿児島のお客様の案件で、メーカーと協



業して、お客様のニーズを満たすため試行錯誤しながら提案し、受注できたことが印象に残っています。当時、鹿児島には上長と一緒に何度も足を運んで折衝しました。そして実際に受注が決まった時は、うれしいというよりもホッとしたという気持ちが大きかったですね。この経験から諦めない姿勢と物事を工夫する大事さを学びました。

進藤：関係会社であった沖縄ジェックリースから業務の移管が決まったことに伴って、同じ九州支店のメンバーである丸山さんと二人で沖縄営業所の移転に携わったことが印象に残っています。移転にあたっては、両社が使用しているシステムの違いや社内ルールの違いを調整しながら業務を正常化させていくことに苦戦しましたね。この経験から、チームワークの重要性や異なる環境への適応力、従来の取引方法にとられない柔軟性、対応力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。

山下：お客様に対しては迅速なレスポンスと誠実な対応を心掛けています。リース会社は独自の商品があまり多くないので、どこで差をつけるかと言えば、対応の迅速さになると思います。そして、人と接する仕事ですので、相手の信頼を裏切らないのはもちろん、常に誠実な対応をすることを心がけています。

進藤：メールだけで済まらず、なるべく直接会話をし、ニーズを深掘することを心がけています。やはりメールだけでは相手の真意が分かりづらい部分がありますので、直接会って相手の表情などを見ながら本当の目的や狙いを見極めていくことが大事だと思っています。同様に電話も相手の反応を感じにくいところがあるので、直接会うことが非常に重要だと考えています。もう一つ、質問や要求に対する回答をいわずに保留にせず、可能な限りその場で結論を出すことも大切にしています。たびたび確認してから回答するとなると、どうしても商談のテンポが悪くなってしまうので、その場で対応可否を判断できるよう事前にさまざまなケースを想定しておきます。そして現在は、お客様やベンダー担当者のシステムの話が多少なりとも理解できるよう、日頃からシステム及び機器の中身や構成についても関心を持つように心掛けています。

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。

山下：九州支店のメンバーには、日頃からさまざまなタイミングで助言やフォローを入れていただけてとても助かっています。支店内ではおおよそ誰がどのような仕事をしているかというのが分かるので、「こういう事例があるよ」「こういう風にしたら良いのでは」というように、自然にフォローし合える環境になっています。支店のメンバーはとても仲が良く、時々飲みに行ったり、休日に一緒にゴルフをしたりという

こともあります。



進藤：支店の特徴でもあります。一つのオフィスで、皆がスペースを共有しているので、相談したいことがあれば、その場にいるメンバーに相談に乗っていただき、アドバイスをもらえる環境にあります。その中で、上司に報告などをした際は、まずは私の意見を尊重してくれたうえで的確なアドバイスをいただけるので、とても仕事がしやすいと感じています。アシスタント

の方は、依頼をただこなすのではなく、営業担当者が外出していても、問い合わせに回答できる部分については直接対応してくれたり、こちらの指示がなくても必要書類を自発的に作成してくださるなど、各業務の意味や目的について一緒に考えて取り組んでいただけるのでとても助かっています。現在、九州支店に総合職の後輩社員はいませんが、社内の後輩に対してということ言えば、上司の反応を恐れずに、自発的な活動や発言をしてもらいたいと思っています。

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。

山下：進藤さんは、第一印象では結構ガツガツと自分の意見を主張するタイプかなと思ったんですが、それだけで終わらず、間違えた時はきちんとそのことを受け入れて理解するタイプで、着実に力をつけていると思います。それから、実はマメというか、几帳面なタイプで、作成した資料を見せてもらうとすごくきれいなんですよ。あと、すごくいいやつです（笑）。



進藤：（笑）。山下さんは率直にすごくいい人で、相手のニーズや気持ちを汲み取ることがすごく上手ですね。周りの人がどういう風に接すると気持ちよく動けるか、楽しめるかということを常に意識されていて

ると思います。そういったところは私が苦手な部分なので見習っていきたいです。

九州支店 西岡営業課長から一言

【山下さんってこんなヒト】

社外で動くことが多いにもかかわらず、スタッフ部門との情報共有や時間を上手く使ってお客様、サプライヤー様との複数の業務を同時進行してくれます。常に冷静であり、日々直面するさまざまなニーズには先ず自身でしっかり分析したうえで提案を行っています。直行直帰も珍しいことではありませんが、九州支店のメンバーからの信頼も厚く、業務を円滑に進めることができています。これからもお客様、サプライヤー様へ迅速かつ誠実に対応して欲しいと思います。

【進藤さんってこんなヒト】

自治体中心の地域営業を入社以来、約10年間従事した豊富な経験と高い専門知識を兼ね備えています。直接会って、コミュニケーションを交わすことを常に心がけており、お客様、サプライヤー様からの信頼も厚くとても頼もしい存在です。また、九州支店における最古参の営業パーソンとして、支店メンバーの業務改善につながる支援を積極的にしてくれます。これからもお客様、サプライヤー様からの期待を超える対応を追求して欲しいと思います。

九州支店では、九州地方（福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県）と沖縄県の官公庁、大学、民間企業のお客様を担当しています。興味を持たれた方は下記までご連絡ください。

TEL：092-412-7450

所在地：福岡市博多区博多駅前1丁目6番16号（西鉄博多駅前ビル）



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