

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー③⑩

(関西支店 営業第三課)

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



池田 大希

(関西支店 営業第三課 リーダー)
2009年入社。入社13年目。本社民間営業を経て、現在は京都・滋賀を中心とした民間企業の営業を担当している。モットーは“熱意&相手を知る”。



原田 奨

(関西支店 営業第三課)
2018年入社。入社4年目。法人営業第一部 営業第一課を経て、現在は大阪エリアを中心とした民間企業の営業を担当している。モットーは“明日やろうはバカ野郎”。

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。

池田：京都・滋賀を中心とした民間企業を担当しています。最近の傾向としては、新型コロナウイルスの影響により、一部の業種で投資が滞った時期もありましたが、現在は徐々に戻ってきている印象です。特にデータセンター等、投資が活発な業種もあります。営業活動ではお客様と実際にお会いする機会が大幅に減り、電話やWeb会議でのコミュニケーションが中心になっています。

原田：大阪エリアを中心にさまざまな業種のお客様を担当しています。営業活動では既存のお客様との関係深耕やサプライヤ様への提案がメインです。最近では、モバイルPCのリース商談をいただくことが多く、リモートワークが進んでいることを実感しています。その一方で、大阪でも郊外ではリモートワークを実施していないお客様もありますので、そういったお客様に対しては、私自身がリモートワーク主体であることを伝えた上で、お客様の状況に合わせた対応を心掛けています。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

池田：コロナ禍の中、既存の遠方のお客様に電話で何度もアプローチして課題やニーズを詳しくお伺いし、お客様の内情に合わせた提案を行うことでご契約いただくことができました。こうした一連の作業をリモートで行えたことで、新たな営業手法が確立できたように思いますし、JECCの営業全体で掲げる「会う、知る、応える」を実践できたことをうれしく思いました。過去を振り返ると、当たり障りのない話に終始してお客様の課題を見出せていなかったように思います。しかし今は、お客様にとっていか



に役に立てる提案ができるかということを常に念頭に置き、質問の精度を高めるようにしています。

原田：新規契約から数年遠のいていたお客様との契約関係を取り戻し、今年度の大型商談を受注できました。受注に至るまでは、近くに用事がある度に、アポなしでも資料を持っていくなど、当時はリース会社として認識してもらおうと積極的にアプローチしていました。現在ではリースに限らず、IT機器の調達全般についてご相談いただくこともありますし、この経験から気軽に相談してもらえる関係作りの重要性を実感しました。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

池田：私のモットーにもある通り「知ること」です。お客様の課題だけではなく、お客様側で関係する部署も意識します。例えば、情報システム部様とやり取りをしていた場合、リース契約に関係する法務・経理・購買等のスタンスもしっかりと押さえながら提案を考えることも大切で、そのために社内の経理や法務部門に自分がこれまで気にしてこなかった細かい部分まで確認して、案件ごとに知識を蓄積していくように心掛けています。そして今後は、サプライヤ様とサービスを創り上げることを目標にしています。

原田：お客様、サプライヤ様からご相談いただいた際、質問に対する回答だけではなく、関連するご提案を添える等、+αの情報を提供できるように心掛けています。

Q4.日々の業務で感じていること、今後の目標や後輩へのアドバイス等をお聞かせください。

池田：上長・アシスタントを含む部署の方々には、自分に対してアドバイスをいただくこと、仕事のサポートをしてもらっていることに感謝しています。同じように関係各部署のすべての方に、日々の営業活動に協力していただいていることに感謝しています。そして、後輩に対しては、自分の意見を主張し、その意見に責任を持ち、失敗を恐れず行動することを大切にしてもらいたいですね。これは、これまでの自分ができていなかったことで、過去の自分へのアドバイスでもあります。

原田：私は課内で年次が一番浅く、知識・経験ともに未熟なので、上司や先輩、アシスタントの方々、関係部署の皆様にはいつも助けていただいています。また当課では、リモートワークでの業務をより円滑に行うための意見交換を活発に行うことで業務改善が進んでいます。これからもコミュニケーションを大切にし

て、より良い課にしていきたいです。

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。

池田：原田君は、一つひとつの仕事スピーディーかつ確実に処理し、お客様、サプライヤ様、課員すべてから信頼され大きな仕事を成し遂げています。特に、サプライヤ様からご紹介いただいた新規のお客様も多く獲得しています。また、原田君には自分が以前担当していたお客様と良好な関係性を築いており感謝していますし、後輩ではありますが尊敬しています。



原田：当課のリモートワーク実施に必要ないわば基盤を作ってくれたのが池田さんです。営業業務とアシスタント業務をつなぎ合わせるために、根気強く意見を集めて仕組みを作っていただき、感謝しかありません。また、営業実務においても、さすがの経験値で質問に的確に回答していただけるので、つまづいた際には毎回相談させていただいて

います。ちなみに、池田さんとはプライベートで釣りに行くことが多く、臭い河川から危険な磯まで駆け回り、ともにまだ見ぬ大物を求めて挑んでいます（笑）。

関西支店 営業第三課 芹川善彦課長から一言

【池田さんってこんなヒト】

こんな友人がいたら楽しいだろうなと感じさせるユーモアあふれる逸材です。そんな楽しさに加え、「お客様第一」の行動力は群を抜いています。最近では、Webミーティングを通じた商品のご案内など積極的にITを駆使し、リモートワークすら追い風に入っています。経験も豊富で、営業としてもベテランの領域に入っており、ますますの活躍が期待できるメンバーです。また、エクセルやスプレッドシート等の活用も得意としており、当課の業務改善&リモートワーク体制構築は池田さん頼みです。お客様でも何かお困りの際は、池田さんにお問い合わせください(笑)。

【原田さんってこんなヒト】

当課の最若手・爽やかな印象・兵庫出身、皆の人気者です！と見せ掛けて、実は……と、展開させたいのですが、そのまんな人物です。コミュニケーション力が高く、人の話を聞きつつ、それをうまく吸収しながら、問題解決に向け、常にベストを尽くす男です。お客様へのご提案も含め、アウトプットがとても整理されています。どのようなお客様にも充分ご納得いただけるレベルにあり、若手でありながら今一推しの営業です。趣味は釣りで、支店のメンバーを巻き込んで、大ブームを起こしています！

関西支店営業第三課は大阪、京都、兵庫、滋賀、奈良、和歌山の6府県を担当エリアとし、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：06-6243-4443

※所属部署・役職等の肩書は2021年3月現在のものです。

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