

シリーズ JECC営業パーソンインタビュー②9

(関東支店 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



小関 正徳

(関東支店 営業課 リーダー)
2006年入社。入社15年目。関西支店営業第三課、営業支援部資産管理課などを経て、現在は長野県内全域の自治体及び民間企業、埼玉県内の一部の自治体の営業を担当している。モットーは「一期一会」。



高橋 泰毅

(関東支店 営業課)
2018年入社。入社3年目。本社官公営業部を経て、現在は栃木県全域と埼玉県の一部の自治体の営業を担当している。モットーは「寄り添った営業活動」。

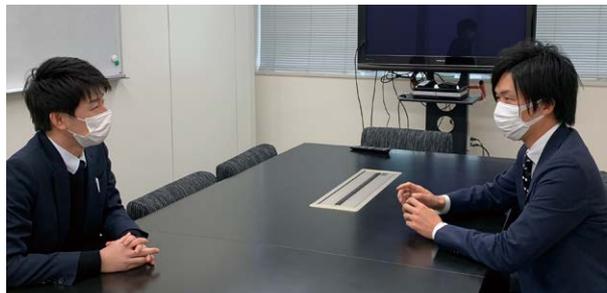
Q1.現在担当されている営業活動の内容を教えてください。

小関：長野県内全域の自治体・民間企業と埼玉県内の一部（さいたま市、越谷市、三郷市ほか）の自治体を担当しています。2020年度における動向としては、文部科学省の「GIGAスクール構想」に基づく小中学校向けタブレット案件の調達が発発でした。

高橋：栃木県内と埼玉県の一部（熊谷市、蓮田市ほか）の自治体を担当しています。エリアの動向としては、栃木県ではGIGAスクール端末、埼玉県ではテレワーク機器を導入されるお客様が多かった印象があります。テレワーク機器については、特に埼玉県の都市部を中心に今後も伸びる可能性がありますので、しっかりと情報を収集していきたいと考えています。

Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

小関：自治体の入札では、まずは機器の購入先を選定するための入札を実施し、購入先を決めた上でリース会社に対して入札を実施するケースがあります。以前、長野県内のある自治体の入札で、購入先に決まっていたお客様に、我々が落札できなかったことを報告すると「JECCさんに勝ってほしかった」と言われたことがありました。購入先としてはどのリース会社が落札しても大差はないはずですが、理由を聞いてみると「いつも迅速で柔軟に対応してくれる」と評価されていることがわかりました。競合のリース会社とは、同じ条件であれば料率・価格での勝負になりますが、それ以外の要素でも評価してもらえ



ることを実感し、それまで以上に迅速で柔軟な対応を心掛けるようになりました。

高橋：レスポンスを早くし、きめ細かな対応を行うように心掛けていたところ、それまでまったく取り合っていただけなかった売主様から案件の相談があり、無事、受注することができました。

Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

小関：関東支店に異動する前は、約9年間、営業のスタッフ部門に所属していたので、そこでの知識・経験を活かせるよう営業活動に取り組んでいます。最近はお客様からデータ消去に関するお問合せをいただくことが多いのですが、リース終了物件の回収や処分を担当する資産管理課に所属していた際の経験から、データ消去作業の方法、当社で対応できる作業内容などについて、ある程度は説明することができます。今後も多様な部署での知識・経験を営業活動に活かしていければと考えています。

高橋：入札で声をかけてもらえないお客様には、コミュニケーションの機会を増やすなど、コロナ禍の中ではありますが、お客様との接点を大切にしています。また、難しい相談を受けた時でも、すぐに「できません」と回答するのではなく、お客様の立場になり、その要望を実現するにはどうすればいいのかを考えて、お客様に寄り添うことを心掛けています。まだまだその場ですぐに回答できないこともあります。その場合は社内に持ち帰って確認をしたり、先輩方にアドバイスをいただいたりして、しっかりと回答するようにしています。

Q4.自分の会社や職場の人に対して、日々感じている・思っていることはどんなことですか。

小関：個人の裁量でできる範囲に関しては、いい意味で自由に、自分のペースで仕事に取り組みさせてもらえるので、とても仕事がしやすい環境だと感じています。課員の方には、長野と埼玉で同じ時間帯に入札の予定が入った場合に代理をお願いする機会も多いのですが、いつも快く引き受けてもらえるので非常に助かってますし、私が頼まれて引き受けるケースもあります。部署内にはお互いにフォローし合って、課の目標を達成



するためにみんなで協力しようという関係性ができているので、非常にやりがいを持って仕事に取り組んでいます。また、アシスタントの方には、自分が出張で不在の場合やほかの営業担当者が在宅勤務の場合など、仕事をお願いする際に直接説明できないことも多いのですが、いつも迅速で的確に対応してくれるので、非常に助

かっています。

高橋：入社して3年目でおかつ、関東支店に異動して半年程度しか経過しておらず、分からないことも多くあります。その中で、今後の仕事の進め方などを先輩方に相談した際には、業務を一時ストップしていただき、相談に乗っていただけるので大変感謝しています。いつか先輩方に恩返しができるように、もっと知識や経験を蓄積して、応用力を高めていきたいです。



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せんか。

小関：高橋さんはまだ3年目ですが、すごくよく頑張っていると思います。栃木県は関東支店の中でも埼玉県に次いでボリュームのあるエリアで案件数も入札の件数も多いのですが、しっかりと対応できていますよね。関東支店に来た当初は、上司に相談や質問をしていることも多く見受けられましたが、最近は自分で判断できることも増えてきているように思いますし、頼もしく感じています。

高橋：小関さんをひとりで表すなら「スーパーマン」ですね。小関さんは知識も経験も豊富なので、「分からないことは小関さんに聞けば大丈夫」と勝手に思っているところがあります。実際に質問をするとの確かな回答をいただけるので、とても頼りにしていますし、いつも感謝しています。

関東支店 営業課 出口秀昌課長から一言

【小関さんってこんなヒト】

営業部門、スタッフ部門の経験もあり、先輩、後輩にかかわらず相談相手として支店メンバーから頼りにされています。多忙な時期でも嫌な顔をせずに積極的にアドバイスをしており、非常に助かっています。営業面でもお客様やサプライヤ様へは、丁寧かつ寄り添った対応を心掛けており、信頼していただいているのではと思います。担当する長野県については、新規開拓を積極的に進めており、広大な長野県内を西へ東へと毎日のように飛び回ってもらっています。

【高橋さんってこんなヒト】

今年から関東支店に配属されましたが、赴任早々緊急事態宣言により、満足な営業活動ができず、大変だったと思います。そのような環境でも持ち前の明るさとバイタリティーで営業活動を実施していました。担当する栃木県については、懇意にいただいているお客様やサプライヤ様とすぐに打ち解け、かわいがっていただけていると思います。今後は、当社の手薄であったパークの開拓に意欲的です。是非とも頑張ってください。

関東支店は、埼玉県、群馬県、栃木県、新潟県、長野県、石川県、富山県の7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：048-615-3001



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