

あの人1日に密着

他営業所での日々の営業活動がどのように繰り広げられているか、皆さん興味はありませんか？時間の使い方や、業務への想いなど、皆さんの活動に活かせることがあるかも？！

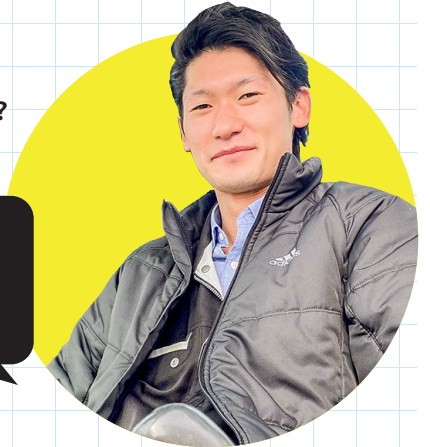
一日の流れ

勤務開始前の朝一は皆でリフレッシュ時間を、忙しいときほど休憩を挟むことを心掛けています。

新潟営業所

おおたけ いっせい

大竹 壱聖さん



START /

1 7:30 出勤[早番]

※レンタル機械の早朝貸し出し対応に合わせて、早番と遅番を分担

8:30 出勤[遅番] ※定時は8:30開始

2 9:00 所長からの挨拶、朝礼

行動予定と当社フィロソフィーの確認。職場の教養に対する感想をお互いに述べ合い、挨拶練習などを行う。

3 9:20～ 横持ち業務、営業活動

新潟営業所にはない機械を他営業所に借りに行く。1日に10件ほどの営業先を回れるよう、時間調整を行う。お客様も忙しいため、1件あたりは5～10分でリースの利点や魅力を伝えるように端的な説明を心掛ける。営業先は、既存顧客・新規顧客・依頼を最近いただけていないお客様など様々。

4 12:00～ 昼休憩

お弁当を持参し昼食をとる。残りの時間は、軽い昼寝で頭と体をリフレッシュ。

5 13:00～ 営業活動、もしくは

見積もり準備などの事務所作業

事務所に戻り、書類整理や返却機械の洗車対応を行う。

6 17:30～18:30 退勤[早番]

18:30～19:30 退勤[遅番]

業務上で意識していること



報告・連絡・相談は常に意識しています。外出も多い分、どこで何をしているのか動きが周囲にも伝わるよう、報告や連絡は必須です。また、現場へ赴くときはヘルメットや安全靴などの装備を忘れないよう注意しています。

そのほか営業訪問の際も、お客様が忙しいときこそ様子を見計らい、邪魔にならないよう話しかけるタイミングに留意しています。営業トークをする上で、お客様の言葉をまずは聞き、こちらからは話しすぎないようにするのがポイントです。

仕事のやりがい

他営業所が何年かけても顧客になっていただけなかったお客様を、少額でも契約をいただけたときは嬉しく思いました。特に、長期現場や大型現場を受注できたときは、喜びもひとしおです。新潟営業所の以前、新発田営業所で勤めていましたが、そのときに「ジーエムからではなく、大竹から借りている」とお客様から言われたときは、嬉しさの度合いが一際大きかったことを覚えています。

営業をしても、1、2年で結果が出るわけではありません。週1回からでも訪問し続け、お客様に顔を覚えていただくところから地道に活動し、最後は、「大竹さんに頼む」と言ってもらえるよう、今後もひたすら営業先を訪問してまいります。



今後の目標

自身の力で、新潟営業所の売り上げ目標を達成することです！営業所全体での目標は、2億6千万円、私の目標は1億円です。この目標を達成するべく、日々お客様を大事にしてご要望を叶える提案活動を行い、「大竹」を指名してリースいただけるよう、頑張っております。