



相手の懐に飛び込む 営業スタイルでお客様との信頼関係築く



暮らしや産業社会を支えるためには、発電や空調設備、通信機器の電子部品など、さまざまな電機設備・資材（電設資材）は欠かせません。

佐藤裕幸さんは、その大手専門商社である因幡電機産業の社員。「相手の懐に飛び込む営業スタイル」で、お客様との信頼を築き、実績を積み重ねてきました。

■豊富な知識が問われる業界で提案営業

住宅の照明器具や家電、パソコンや携帯電話といった機器から、ビルの空調設備まで。電機にかかわるさまざまな機器は、社会生活に不可欠です。因幡電機産業は、電設資材を幅広く取り扱う専門商社として、豊富な実績をもとに都市開発などのプロジェクトも手掛ける、業界のリーディングカンパニーです。

摂南大国際言語文化学科を卒業した佐藤さんは、入社7年目。母校の就職部で就職活動について相談した際に、「持ち前の誠実さやチャレンジ精神を生かせる企業として因幡電機産業はどうか」と勧められ、採用試験を受け見事内定。採用面接を通じて肌が合うと思ったそうです。

入社後、大手の電気工事会社（サブコン）を得意先とする部署に配属され、その後、広島営業所に。地元企業が幅を利かせるアウェーでの営業を体験しました。佐藤さんの役割は、電気工事会社と電設資材メーカーとの間で予算とニーズに応じて最適な資材を双方に提案することです。主に60V以下の電圧で使用される弱電設備の納入を担当し、多数の商品に関する知識を身につけながら、自分流の営業スタイルを追求してきました。

■仕事を通じて愛着ある母校に貢献

仕事を通じた母校との再会は忘れられない経験でした。入社から1年たったところで、折しも摂南大寝屋川キャンパス10号館の新築工場の契約が決まりかけていた時です。上司から「卒業生なら、この現場を担当してみないか」と声を掛けられ、そのうれしさから2つ返事で引き受けたそうです。

図書館や講義室へ設置する設備類を整えるため、スピーカーやプロジェクター、マイクなどのメーカーを選定。こうした機器や設備は納品までに変更が多く、キャリアの浅い佐藤さんにとって

interview-02

佐藤 裕幸さん

因幡電機産業 電設西日本事業部 営業推進部 営業推進課

さとう・ひろゆき ●2004年3月摂南大国際言語文化学科卒。同年4月因幡電機産業入社。1年目に摂南大寝屋川キャンパス10号館新築工事での設備関係物品納入などに携わる。大阪府出身。29歳。

打ち合わせは根気の必要な仕事でした。しかし、「愛着のある母校のお役に立ちたい」という思いが支えになり、調整役を果たすことができました。「特に図書館の美観を損ねないよう、気を配りました。打ち合わせが終わってキャンパスを歩いている時、学生時代に所属していた準硬式野球部の後輩にばったり会ったことがありました。「何の仕事をしているんですか」と聞かれて、「ここがおれの現場だ」と説明した時に、誇らしさを感じてジーンとしました」

■相手の懐に飛び込む、佐藤流スタイル

資材や設備の納入がスムーズに進まないと全体の竣工まで遅らせてしまうため、責任は重大です。限られた工期での竣工を目指す職人の中には、卸商社の段取りに厳しい目を向ける人もいます。

「もう来るかと怒鳴られたこともありましたが、でも、何を言われてもめげずに相手に頭を下げられるかどうかで、その後の成長が決まると思うんです」

ポイントは、行きづらくなならないよう、間が空かないうちにその現場に行くこと。「顔を見に来ました」と現場にコーヒーを差し入れ、「これからもよろしくお願いします」とあいさつすることで、人間関係を保ち、責任を持って担当現場を見届けてきたと言います。

そんな佐藤さんは職場の先輩いわく、「へこたれない、キャラ勝ち営業マン」。こうしたパーソナリティの原点は、「大学での4年間にあります」。野球に打ち込んだ学生時代、体育会の濃密な上下関係の中で礼儀を学びながら、同期との横のつながりも深めていきました。大学卒業後もOB会などで付き合いは続き、多種多様な業界で働く先輩や後輩との情報交換は仕事でも役立っているそうです。

さらに学業面でも全力投球。英字新聞などを題材に行間を読み解くゼミに所属していたのですが、「同じ勉強するなら力を出せる限りやろうと、あえて厳しいと評判のゼミを選びました」。卒業論文の作成時には、注意された点をすぐ直して翌日には提出していたため、「君の粘り強さは大したものだ」と、教授からもお墨付きだったそうです。

「クラブに苦手な先輩がいたとしても、その先輩ともチームを組んで試合をしなくてはいけない。そう考えると、敬遠することなく気持ちのいいあいさつをするといったマナーも大事になりますよね。相手の懐に自分から飛び込んでいけば、その相手もいずれ心を開いてくれるようになると思っています」



■「若くてもできる」ことを証明したい

現在所属している営業推進課でも、持ち前のコミュニケーション力を存分に発揮しています。営業推進課は社内の営業社員を支援する組織であり、大手建設会社や設計事務所を訪問して情報を収集することが役割。迅速、正確で、優れた提案を求める電気工事会社に対応できるよう、ビル、施設などの建築情報をいち早く入手し、社内の営業社員に提供していきます。

しかし、一代理店の人間が「情報を教えてください」と訪ねても、簡単に話してもらえないわけではありません。定期訪問する相手ははるかに年上の社員や管理職クラスの人たちばかり。世間話をしながら相手の話もしっかり聞いて、自分からも役立つような情報を提供し、さり気なくビジネスの話にスイッチ。相手が「ここだけの話やで」と耳寄りな情報を打ち明けてくれる瞬間が、何よりも喜びを感じる時です。業界事情に通じた知識と話術を問われる業務の性格から、営業推進課はこれまでベテラン社員の配属が主流でした。佐藤さんのような20代は全社でまだ2人だけです。

「知識や経験も少ない自分が工夫して情報を引き出せるようになったら、年齢を問わずに戦力になれるという証明になります。若手のモデルとして実績を残したいですね」

今後の目標は、営業推進課を組織の中心となるような課にすることです。数字に表れない地道な営業活動だからこそ、社内で「情報をもたらしたお陰で助かった」と言われるような仕事ぶりを発揮するのが腕の見せどころ。大きな可能性を感じさせる佐藤さんの今後に期待です。