

城西店1位獲得おめでとう!

Tickle

VOL.

8

ティックル | 発行 2024.9



~Contents~
中途社員紹介

TICKLE

優勝おめでとうございます！

よん ぱち
4×8 コンテスト 1位

城西店インタビュー ... P. 3~4

中途社員紹介

城西店 N・Nさん ... P. 5

土浦店 T・Sさん ... P. 6

城東店 T・Nさん ... P. 7

優勝おめでとうございます！

4×8コンテスト1位 インタビュー



今年は市場が厳しい中で1位を獲得した城西店の皆さんに、1位の榮譽に輝いた背景にあった行動や心がまえを教えてください。なお、城西店には賞金が支店全員に支給されます。ぜひ、次のコンテストで好成績をおさめるためのヒントにしてください。



城西店
北ブロック長
兼 城西店店長

M・Mさん

率直な感想

城西店の1位は良かったのですが、「目標比100%超えを取って1位」ではなく「各店目標比100%以上で1位を競ってほしい」という周囲の期待に添えなかったこと、北ブロック長という役職をいただく中、その何店舗かで1位を競えなかったことは残念です。

達成率を上げるために 行っていたこと

お互いに目標を絶対に達成しようと声をかけあい、一人ひとりが緊張感と責任感をもって100%以上を目指しました。その結果が「**営業担当6名×100%超=城西店の100%超**」だと認識しています。

営業担当者が 成果を上げるポイント

毎日を大事に積み重ねる

たとえば「今月、目標に届けばOK」という人は、必ず翌月に負けます。数字に一喜一憂するのも良い結果には繋がりません。現場の大小、数字の多少にこだわらず、少しずつでも良いので、毎日を大事に積み重ねる人が結果を残し続けます。凡事徹底し、論理的に物事を考えて、建設的に数字を積み重ねれば、最終的に大きな数字を生むと思います。

特に良い行動を とっていたと思うメンバー

事務担当の皆さんの、ホスピタリティあふれるお客様対応を非常にありがたく思います。また、Iさんの成績が前年比で大幅に伸びたのも良かった！4～8月に限らず、常に細かく新規活動などを地道に行い、右肩上がりの成長を遂げました。

支店をけん引するための声かけ

「営業担当を支える存在があることを忘れるな」

事務担当、配送担当は数字で評価されない難しいポジションなのにもかかわらず、お客様目線ですぐに対応しています。そうした皆さんのおかげで営業担当者の数字が成り立ち、評価されていることを忘れないこと。4×8コンテストという絶好の機会に、事務や配送担当の皆さんにも結果を還元すべきだということ。それらを伝えて、各自100%以上の成果を求めました。



係長

H・K さん

率直な感想

営業・事務全員で頑張った結果ですので、非常に嬉しく思います。

達成率を上げるために行っていたこと

パナソニック建材をPRし、サタケ=パナソニック建材のイメージを植え付けることができたお客様が、数社いっしょになったことが売り上げに繋がっていると思います。これを継続し、より提案の幅を広げていきたいと考えています。



係長

E・O さん

率直な感想

城西店全員の努力の結果がこのようなかたちとなり、とても嬉しく思っています。

達成率を上げるために行っていたこと

「注文を受けた際はミスをしない」ことです。基本的なことになりますが、発注漏れは信用を失い、他の商社に流れてしまう一因になります。お客様との面談・電話・LINEなどでやりとりの回数を増やし、現場情報の収集や住設商材の売り込み、世間話をして親交を深めることが重要です。



H・S さん

率直な感想

とても嬉しく思っています。しかし、数字的には心残りもあり、今回の反省点を次回に活かしたいと思います。

達成率を上げるために行っていたこと

大口現場はもちろん、小口現場まで取りこぼしがないよう、常にお客様と会話を交えてコミュニケーションを取ることに注力しました。また、見積もりのレスポンスの速度や営業だからこそできる細かい動きなど、日々の信頼関係を積み重ねました。城西店内でも「一人はみんなのために、みんなは一人のために」を意識して実行してきたことも大きな要因です。



S・I さん

率直な感想

賞金をいただいたことにプレッシャーを感じています。しかし、城西店事務担当の皆さんや、配送の方の実力を明示し、賞金対象にできたことを嬉しく思います。

達成率を上げるために行っていたこと

一人前になることを意識して行動しました。最近ではお客様からお褒めの言葉をいただくなど感謝されることが多くなりました。事務員との連携や上司とのコミュニケーションを円滑に行うことができた結果だと思います。



N・N さん

率直な感想

先輩たちの成果がやっぱり大きかったと思います。

達成率を上げるために行っていたこと

新しく担当先も増えましたので、注文をもうえるよう積極的にコミュニケーションを回りました。中でもヒアリングに注力するよう努力しました。



中途社員の

今回は、昨年異業種から転職した中途社員で、営業職の3名を紹介します。前職の経験で培い、今の仕事にも活かされているスキルとは……？
当社の魅力や学んで活かしていることもお伝えします。

強みやビジョンを紹介

前職のご経歴

PayPayの営業担当として、飲食店などの加盟店に対して加入のお声掛けや有料プランの提案を行っていました。特に、有料プランは提案するだけでなく、クーポンやデジタルスタンプカードの作成など、企画を考えることも仕事の一つ。1年間は新規顧客獲得の営業で約100社を、その後は加入した法人への提案営業で30~40社ほど担当していました。

前職で得たスキル

飛び込み営業でメンタルが鍛えられました。地方では、PayPayの認知度は低く伝わりにくいため、2時間かけて説明するということもありました。そのときに培った粘り強さやめげない心が、今の職場でも活かされています。

サタケに感じている魅力

未経験で知識のない私に対して、快く質問に答えてくれてアドバイスもくださいます。社員の皆さん、頼れる方ばかりです。



城西店 Nさん

サタケに入社して学んだこと

仕事において、コミュニケーションスキルに加えて、ヒアリングのスキルも必要だと気づきました。そのためは、まずはお客様のところに週に3回ほど伺い、顔を覚えてもらって認識してもらうことが大事だと思っています。



営業をしていく上で大切にしていること

お客様にアプローチする際、お店の状況や特徴を考えながら提案することが大切です。そのために、「ヒアリングする」ということを、とても意識しながら営業を行なっています。また、「お客様の役に立ちそうなものは何か」を第一に考えるようにもしています。そうすることで、より良い人間関係も構築できます。

今後の目標

結果が残せるよう一人前になること。そして、まずは今の目標数字を達成したいと思います。

専務からのコメント

5月から案件を担当し始めて、様々な状況に立ちながらも積極的に行動している印象を持っています。飛び込み新規活動が多い元Paypay社員だったことも関係していると思います。何事も簡単には引き下がらないガッツは、今の当社にはもっと必要なので見習いたいですね！



前職のご経歴

ドコモショップで、接客を通してお客様とコミュニケーションを取る販売員をしていました。



前職で得たスキル

人と接する仕事という点で前職と共通する部分があり、10年間の接客業で磨かれたコミュニケーションスキルが現在の仕事にも活かされています。仕事をする上で心掛けている点は、お客様の立場になって考えること。お客様が理解しやすいように伝えることを意識しています。

サタケに感じている魅力

眼の前のお客様に集中できる

前職では毎回違うお客様がいらして、一人ひとりに合った接客をしていました。対してルート営業では、担当となった1人のお客様に注力して提案でき、すべての時間を使えます。お客様をより思いやれるところを魅力に感じています。また、前職では専務や社長と接する機会はほぼありませんでした。当社では上長の方と距離が近く、困ったときに専務や社長に相談しやすい雰囲気があります。

サタケに入社して学んだこと

営業に必要な商品知識です。学んだことを活かし、メリット・デメリットを踏まえて丁寧に説明するようにしています。また、お客様の理解度を上げるためにプラスアルファのご説明も行い、より伝わりやすくすることを心掛けています。



土浦店 Sさん

お客様と接する上で心掛けているポイント

前職の経験を活かし、お客様と会話するときは、親身になってしっかりと話を聞けるような姿勢にしています。具体的には、口角を上げて笑顔で接すること、普段の声よりもワントーン上げることなど。このように配慮することで、良い雰囲気でお話を進められるようになります。

また、クロス業者にはエアコンや便座といったクロス以外の商材も取り扱っていただけるように、部品のメリットを伝えています。

今後の目標

まずは個人目標の達成を目指します。その上でよりお客様の目線に立って会話ができるように商品知識を蓄えて、お客様の話をしっかり聞くことを心掛けていきます。

専務からのコメント

さすが、携帯機器等の代行販売会社の販売員だっただけあって、高い接客力の持ち主。その物腰の柔らかさに、安心するお客様も多くいらっしゃいます。最近では自分の色を出し始め、自ら積極的に他の人がやっていなかったことや必要なことに取り組んで、よりよいサービスをお客様に提供できる営業に成長しようとしているのが感じられます！



前職のご経歴

システムエンジニアとして就職し、その後転職して学校関係の営業職を経験。さらに転職し、人材紹介の営業を経験しました。

サタケに入社して学んだこと

自分で持参しない分、配送には慎重に

商品知識はもちろん、サタケは店舗が複数あるため、他店との連携に注力して学んでいます。例えば、千葉のお客様でも、現場が東京や埼玉、神奈川などである場合は他店からの納品となります。前職では自分で持参していましたが、今は配送業者に依頼することになり、現場がどのようなところかわからないことで、不安になります。そのため、かなり慎重に連携を取ることを学びました。

また、人と話すのが苦手ではないことも奏功。私自身の「話しかけやすさ」に、魅力を感じてくださるお客様もいるのではないのでしょうか。

サタケに感じている魅力

社長との距離が近く雰囲気が良い

特に城東店は、社内の雰囲気が良いと感じています。また、社長がとても近い存在であること。来られるときは差し入れをくださるなど、私達に対する気遣いが感じられます。そうした面が雰囲気を良くしている要因の一つでもあると思います。

また、以前の仕事と職務内容が非常に近いため、業務自体が全く苦に感じません。外でお客様と世間話をするのが好きで、それがサタケでもできるのではないかと感じました。

実際仕事してみると、お客様から教えていただくことの方が多く、知識量を増やすことができています。

客観的な視点を 持つようになったきっかけ

前職で出会った 先輩の姿に感化されて

前職で学校関係の営業を行っていたとき、参考にしていただいていた先輩がいます。物事を否定的に捉え、失敗を回避するため慎重に作戦を練るその先輩の姿勢が、私にとっては客観的かつ論理的に映ったのです。その方を少し真似しているところはあるのかもしれませんが。

城東店 Nさん

成果を出すために 心掛けているポイント

売上げ目標を越えること、 付加価値をつけること

一番はやはり毎月の売上げ目標を越えられること。そのため、他の同じような商材を扱っている企業より高い付加価値をつける。例えば、お客様のご要望に対する対応スピードを早くしたり、納品場所の指示を正確にしたり。お客様の満足度をいかに高めることができるかを心掛けています。

今後の目標

売上げ安定と 新規営業に力を入れる

一つは、売上げを安定させること。もう一つは、新規営業に力を入れること。いつまでに達成するという明確な期限は定めず、働く上での継続的な目標です。新規営業については「年内3件受注」を目標に掲げたいと思います。

専務からのコメント

真面目で柔和であり、しかしながらご自身の芯をちゃんと持っていらっしゃる、そんな印象です。目標にコミットするあまり、丁寧すぎるところもありましたが、以前よりもバランスが取れるようになりました。より柔軟性が大きくなったことで、吸収する相手や内容の範囲が増え、彼自身の幅が広がったのを感じます。だからより成果を伸ばしているのではないのでしょうか！

FAMILY PHOTO

株式会社サタケで働く皆さんの大切な家族を紹介します。



テーブルの下、
段ボールが大好き♪



～ 写真随時募集中 ～

あなたの大切な家族の写真を掲載しませんか？

管理部 高須までメール・ラインワークスにてご応募ください！

Tickle Vol.8

発行元 株式会社サタケ

発行日 2024年9月