

## 先輩社員紹介 営業 白根 弘貴

営業（ITソリューション3部） 白根 弘貴（2014年入社）

### 入社してからの業務の流れ

#### ●4月～9月ぐらゐまで

4月に入社後、およそ1か月間の新入社員研修を行い、営業部門に配属。9月までは先輩社員との営業同行を中心にOJTを行い、業務の流れを習得します。会社が用意しているe-ラーニング／外部研修の受講や先輩社員が担当するお客様へ同行した際に出たIT用語等を質問しながら、専門用語を習得していきました。

ある程度の業務を理解してきたころに、自分でアポイントを取得した新規のお客様に先輩社員と同行してもらい、自分で会社説明やお客様の課題のヒアリングを行うようになります。

はじめは、文系出身ということもあり、慣れないIT用語を覚えていけるか、またお客様とのやり取り等に不安や戸惑いがありました。しかし、社内の先輩方は、ささいな質問や困ったことに対して、どんなに忙しくても、手を止めて、丁寧に教えてくださる方ばかりで、安心して仕事に取り組むことができました。

以下は、初受注までの経緯です。

#### ●10月上旬

先輩社員から担当企業の引継ぎを行い、既存のお客様を任せてもらえるようになりました。引き継いだある企業の担当者とは打ち合わせをする中で、利用している電話設備が老朽化しており、またメーカー保守期限も切れるタイミングであることがわかりました。そこで、「電話設備更新およびIP電話サービスの導入」を提案できるのではないかと思いますようになりました。過去に先輩社員が提案しておりましたが、その時は話が進展することはありませんでした。

#### ●10月下旬

まずは、従来の月額料金とIP電話サービスにした場合の差額を再調査し、お客様によりわかりやすく、金額や運用面等の付加価値を提示したいと思い、上長や技術部門等と打合せを重ね、提案書、御見積書を作成いたしました。

#### ●11月上旬

提案書、御見積書をお客様に提案

#### ●11月下旬

お客様から見積の金額調整依頼あり。リースでの導入なのでリース会社とも打合せを行い、年利を算出し見積に記載。改めてお客様に御見積を提案。

お客様からの金額調整依頼や技術に関する問題点等、困ったことがあれば、先輩方が随時サポートしてくださり、スムーズに話を進めることができました。

#### ●12月

見積の金額にOKの回答をいただく

お客様から、質問に対するレスポンスの速さやお客様を理解しようという姿勢を評価いただき、信頼を勝ち取ることができました。その結果、再提案でしたが、受注をいただくことができました。

#### ●1月上旬

正式なご注文の依頼を頂く

機器の手配と社内の技術部門へ施工日程の調整を依頼。

#### ●1月下旬

機器設置および立ち合い

機器設置まで無事に完了した後は、上司や先輩、他部署の方も含めて社内みんなが初受注を喜んでくれました。仕事が上手いくときも、大変なときも皆で喜び、また助け合う雰囲気のため、人に恵まれた環境だと思えます。