



Interview

営業推進部 第三グループ

下地 一字

2017年に新卒で入社した下地一字。現在は営業推進部第三グループに所属し、法人営業を担当する。今回は、仕事をやる上で心がけていることや業務上の工夫、また今後の目標について迫った。

メイン業務は法人への物件紹介
社内の絆が強いのが魅力

下地の担当は、不動産仲介業者への法人営業。顧客は大手不動産業者から個人の不動産屋までと幅広く、自社が扱う物件を紹介している。

職場では先輩や上司にも恵まれ、学ぶことも多い。仕事上だけでなく、プライベートな話までできる深い人間関係を築くことができ、とてもいい環境で働けることへの感謝を口にする。

名前を覚えてもらい、信頼を得て仕事につながる

営業ではできるだけ多くの方に会い、物件紹介の機会をつくっていくことが何よりも大事だ。そのため、営業回りは月に250、300件にものぼる。とはいえ、一度名刺交換をしただけでは、な

かなか自分のことを覚えてもらうのは難しい。もちろん何度も足を運ぶことを心がけてはいるが、新規開拓にも力を入れなくてはならず、再訪にばかり時間を割くことはできない。

そこで下地は、メールを最大限に活用。一度会った人はすべてメールアドレス帳に登録し、こまめに物件紹介のメールを送る。定期的に配信しているため名前や存在を覚えてもらいやすくなり、そのご縁で先方から連絡をもらうことも多い。

仕事では、相手と良好な関係を築いていくことが欠かせない。営業職にとっては、なおさらだ。



営業成績が上がらない……
失敗経験から得た気づき

信頼関係を築くことを第一に、営業に臨んでいる下地。だが入社当時は、営業の件数をこなすことに必死になっていた。「後日、挨拶メールを送るから」との考えで、名刺交換のみであっさり終わってしまうこともよくあったという。

当時はなかなか数字が上がらず、もがき苦しんだ。そんなとき、先輩から「営業が機械的」と指摘を受け、アプローチ方法を改めて見直すことにした。客観的に分析するため、営業先で会話を録音し聞いてみると先輩の言う通りだった。



「心に響かない、マニュアル通りの会話をしていました。もし相手の立場だったら、まったく印象に残らないと感じましたね」。件数を意識するあまり、一つひとつの質を下げてしまっていたのだ。顔を合わせ、言葉を交わしながら関係性を築くことの大切さに、そのとき気がついた。

営業で意識していることとは

それからは名前を覚えてもらい、関係を深めることを心がけて会話を重視するようになった。メールは「信頼関係を構築した後に、物件を紹介するツール」と考えた。

効果的な方法を学ぶためビジネス書にも目を通し、すぐ実践に取り入れてみた。現在でも意識しているのは、自分より相手に多く発言してもらうこと。また、お客様が言ったことを反復することだ。一見、印象が薄くなりがちに思えるが、相手に寄り添うことで印象を強く残すことができるという。

下地の強みは、現状を改善するための努力を惜しまないこと。他者からのアドバイスを素直に受け入れ、自己分析や学びを重ねな



がら前に進んできた。

自分の営業スタイルをさらに追求していく

そんな下地の座右の銘は「実るほど頭が下ががる稲穂かな」。大学時代に耳にして以来、人生の教訓として常々、意識してきた。

「腰を低くし、謙虚な姿勢を忘れないようにしています」。

営業でも相手を立てることを心がけているためか、先輩から「もっと強気で」とアドバイスされることもしばしば。営業とはいえ、お互い不動産業者とのやり取りで、相手にとつても下地が顧客に当たる立場だ。先輩の言葉ももっともであり、ときには駆け引きや押し強さが必要などきも

ある。今後は、双方を取り入れた良いバランスを探っていきたいと思っている。

成果を上げ、会社の戦力になることを目指して

試行錯誤を重ねながら、進化を遂げてきた下地。今後は、利益を上げて会社に貢献していくことが目標だ。

「まだ経験不足ながら、いろいろな業務を任せてもらっています。その期待に応えられるよう、しっかりと実績を残していきたいです」。

数字を伸ばし、営業のトップを狙っていきたいと意気込む。飽くなき向上心を胸に、下地はこれからも成長を続けていくことだろう。

企業情報

設立年：2003年8月
年商：32.2億円

※2019年4月時点

リーダーミーティング

11月8日～11月9日に「リーダーミーティング」を行いました。

開催概要

- ◆実施日：11/8(金)～11/9(土)
- ◆宿泊先及びミーティング場所：東急ハーヴェストクラブ VIALA 箱根翡翠
- ◆参加者：神山社長 営業推進部 竹田貴則 営業推進部 濱野大智 PM部 秋山隆二

【開催目的】

個人、部署及び各グループの前期の結果振り返りと、前期結果を踏まえ、今期の個人、部署、グループ、会社としての目標達成に向けたアクションプランについて話し合い、リーダーとしてあるべき姿について、それぞれの考えや思いを意見交換しました。

プログラム

1日目 ミーティング/ 夕食 アルベルゴバンパー

議題

- ・『第17期上半期の振り返りと第17期目標達成のための戦略』
- ・『部下を動かす「指示」「ほめ方」「叱り方」と部下への「報・連・相」指導法について』



2日目 ゴルフ

ギャツビイゴルフクラブ



2月の

イベント告知



2020年2月のイベントは「新年会」!

今年も『東京芝とうふ屋うかい』で開催いたします。素敵なお食事と共に親睦を深め、2020年に向けて気持ち新たに業務に取り組めるよう、是非皆さん参加してください。※写真は去年のものです。

開催概要

開催日
2020年2月7日(金)

場所
東京 芝 とうふ屋うかい

美味しいごはん
楽しい時間でした!

HAPPY

WOW!

普段話することが
あまりない方との
交流も!

今年も
頑張らしましょう!

KAN
PAI!

ZOZOスーツ
着てみました!



開催場所紹介

東京芝とうふ屋うかいについて

東京タワーの影に勝る大きな敷地に、江戸の風情が息づく! 東京芝とうふ屋うかいがあります。日本の祥とおもてなしの世界が包みこむ。非日常のひとときを楽しめることができます。

コンセプト

- ・地味のある空間
- 門をくぐり右側の階段を抜ければ、古きよき日本の風情が目の前に～
- ・最高級の料理
- こだわりの豆腐とともに味わう四季折々のうかい料理～
- ・おもてなしの心 → 創業より伝わる、うかいの心～



●東京芝とうふ屋うかい
→とうふ会席料理
〒105-0011 東京都港区芝公園4-4-13

今年の新年会がより楽しみになったでしょうか?
今年初参加の方々、是非楽しみにしててくださいね!