

## 《高業績者》

氏名	H・Yさん(男性)		
会社名	西濃運輸	所属	
職種	総合事務職	年齢	37 才
		社歴	15 年

タイトル 生粋の営業マン

## 高業績の詳細

小売業を対象にネットスーパーや買い物代行サービスの提案営業を行っている。



顧客との信頼関係をつくる

## 《インタビュー》

本人	日頃から意識していること、心がけている行動は？	小売業のニュースチェック。お客さまの要望や課題をしっかりとヒアリングしその内容に沿ったご提案する事。また、約束したことは必ず守る事。(現場スタート時にはスムーズに展開できるように準備)
	その行動の背景にある考え方は？	小売業界の動きを確認し提案に役立てたり、商談時の雑談のネタとして確認。お客様と信頼関係を築きあげる事で獲得に至るケースが多い。
	必要な知識・スキルは？どのように習得している？	営業がうまい人のやり方を盗む。うまいやり方、使えるような資料、お客様の情報などは部内で共有し、知識を蓄えていく。
	どのような存在？	常に新規クライアントへのアプローチをしている。何があっても弱音を吐かない。切磋琢磨できる存在。
上司	他の社員にも真似をしてほしいことは？	なるべくNOとは言わずクライアントの希望通りになるように常日頃から考え提案している。
お客様・周囲	高評価する、好感が持てる行動や姿勢は？	どのクライアントにも常に寄り添い、クライアントにあったご提案をしている。クライアントから信頼されている。

作成者： 匿名希望