

ついで訪問を心掛け、営業活動と両立させる

Q 営業個人として、どんなOB
フォローを行っていますか？

A 近くに伺った際に、顔を出してちょっとしたお困り事にも対応しています。営業活動と両立させるためにも、現場調査や商談なので外出した際にまわるようにし、「ついで」の数を増やすようにしています。

Q OBのお客様にまつわる嬉しいエピソードがあったら教えてください。

A 独身時代からお付き合いのあったOBのお客様から、結婚や出産のたびにお祝いを頂いたり、「子供連れて遊びに来い」と言っていたき何回か遊びに行きました。そのたび「お母さんにこんなによくしてもらったんだよ」と言ってもらえ、本当にうれしく思っています。

また、リフォーム工事をして頂いたお客様よりご紹介をもらい、またそのお客様からも紹介がありました。と連鎖して紹介がありました。一つの工事から3組4組と工事が増え、ご縁の大切さを改めて感じました。

近江建設

山形県山形市

係長

小木曾翔子さん

リフォーム営業歴10年。定時帰りを死守しながらトップの成績を維持する女性営業。

