

「日本光電のブランド力を支える営業員」

日本光電は、全国12カ所の支社支店、122カ所の営業所を展開し、地域に密着した営業活動を行っています。約1,000名の営業員が、生体情報モニターや心電計、AEDなどの医療機器を、日本全国の大学病院、官公立病院、私立病院、診療所などに販売しています。今回は、営業員の活動についてご紹介いたします。

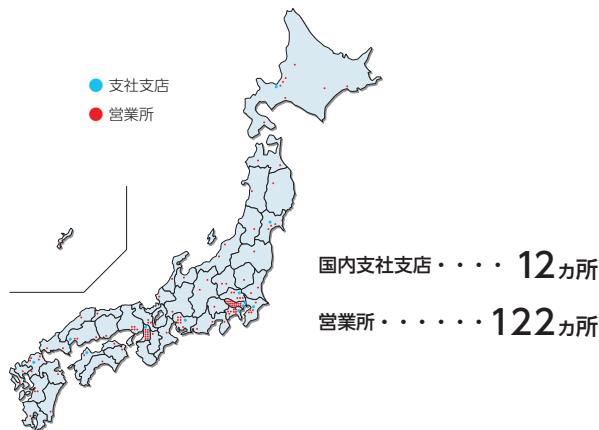
～患者さんの命を救う製品をご提案する～

当社の製品は医療機器です。実際に使用されるのは医師や看護師、臨床検査技師などの医療従事者ですが、その先に患者さんがいます。「患者さんの命を救う製品をご提案する」、それが営業員全員に通じるやりがいです。

営業員は、製品の機能や特徴はもちろん、医学知識も習得し、医療従事者のご要望に叶うご提案ができるよう努めています。

こうした日々の営業活動の積み重ねが、「日本光電ならばアフターサービスも万全だろう」と、お客様の信頼・安心感につながっています。受注・納品に至った後も、製品のメンテナンスや医療従事者への技術的なサポートなど、アフターフォローを欠かしません。当社製品を使った手術の現場に立ち会うこともあります。さらに、医療現場の声を開発部門にフィードバックし、新製品の開発につなげることも営業員の大切な役目です。

このように、営業員一人ひとりが、日本光電のブランド力を支えています。



営業員の1日のスケジュール



- 8:40 出社
- 9:00 メールチェック、見積書の作成等
- 10:00 担当施設へ訪問、新製品の提案
- 13:00 昼食
- 14:00 担当施設への納品、製品納入施設へのフォロー、新規飛び込みによる提案
- 18:00 帰社 提案書・見積書の作成、製品の学習等
- 19:00 退社

営業現場の声



北海道支店 GP 営業部
札幌MMG 遠藤 寿徳

私は日々の営業活動で、「人と人とのつながり」を大切にしています。常に「思いやり、誠実さ、スピード感」の三点を軸に、お客様と患者様の状況を迅速に把握し、相手が求めている一歩先へと導く営業を意識しています。お客様と関係を構築する中で、感謝の言葉をいただいたときや笑顔が見られたときは、やりがいや達成感を感じますし、自分のスキルアップにつながっているといます。常に前を向いて邁進し、お客様にとって一番近いビジネスパートナーとなるよう、これからも活動していきます。

日本光電工業株式会社

東京都新宿区西落合1-31-4 〒161-8560 ☎(03) 5996-8000 (代表)

