

和田 光男さん

(わだ・みつお)



「顧客の困り事に応え続けることで選ばれるようになるのが大事」と考える和田さん

榊原建設（本社一宮市北園通2の10、榊原讓社長、電話0586・73・6831）第1営業部長兼名古屋支店長の和田光男さん（51）は入社以来約28年間、営業のキャリアを積んできた。現在は約50社の顧客を担当。顧客にとって有益な情報を収集・提供し、困り事に対応していくことで着実な受注につながっている。

（尾張）

困りごとに応え続ける

主な訪問先は東海3県 供も心掛けています。和田さんの設計事務所、建設会社、官公庁。カーディーラーの店舗や工場、マンション、クリニック、学校、保育園などの改修、新築工事の受注を狙う。既存客には1〜3カ月一回の頻度で定期訪問で、入札結果から次の工

和田さんは「顧客の困り事に応え続けることで選ばれるようになるのが大事」と考える。そのため、業界新聞を毎日2紙読んでは情報を収集し顧客に伝える。公共工事の入札サイトを毎朝チェックし、現場に訪問して協力業者ら多くの関係者が働いている姿を見たときにやりがいを感じている。「多くの人に働く機会を提供できた」と

足で稼いで情報を収集 28年の営業経験生かす

している。顧客との関係性を高めるとともに、顧客情報をつかむためだ。他社に先行して情報をキヤッチして設計、予算を提案する。そのために、顧客が現在取り組んでいることを積極的に聞いて

一方、顧客から情報を得ることもある。定期訪問で顧客が工場の移転・新築を検討していることをつかんだ時には、適切な用地を探して提案し受注につなげた。

顧客への有益な情報提供に掲載）

（毎週第1・第3金曜日