



販売担当支配人  
**石原 健氏**

件数・売上げなどから毎年同ホテルのNo.1営業マンに送られる「ザ ベスト セールスマン オブ ザ イヤー」を四度受賞、三三歳で最年少支配人になるなど、同ホテルで輝かしい実績を積み上げていく販売担当支配人の石原健氏(三五歳)に、セールスマン組み方を聞いた。

石原氏は自身の仕事をこう捉えている。「セールスマンではなく、あくまでもホテルマンとして、私はお客様に

## 「頼まれたことは断らない」をポリシーに 何事も貸しを作る感覚で快く引き受ける

接しています。お客様に喜



間関係にとらわれず、礼当日には顔を出して「この「貸しイチ発想」異業種交流会にも足を運ぶなど積極的だが、なによりも仕事上でそれはいかんなく発揮される。

例えば電話で宴会の見積もり依頼がきた場合でも、直接届けることにこだわっている。

「お客様だの売上げのうち七割がその点、個人同士のつながりが強く持てる中小企業は、深く長くお付き合いできます。だからこそ、訪問の際は相手をすることに集中します。自社商品の説明を一方的に話すことはしません」。トップセールスマンとして走り続ける石原氏の今後の目標は「部下の育成もやがたいのある重要な仕事ですが、同時に私自身も常に第一線で活躍し続けたい」と、語る。

## 見積り依頼も直接足を運んで届けるなど顔を出して信頼感を獲得

ばれることをしている結果は後から付いてくる。そう信じています。そう語る石原氏がホテルマンとして実践しているポリシーは二つ。

そのひとつは、「人と顔を合わせる」ということ。日常業務の人

他ホテルと比較検討されている場合足を運ぶ、顔を出しておくことが、先方担当者に安心感や信頼感を培い、ひいては受注にもつながるからだ。石原氏は毎月一〇〇件以上の法人を回るといふ。

「顧客とその紹介者」から無理難題を言われることは多々ありますが、しかし、そのよくな時でも断らず、最善の努力で対応します。

「営業をして外回りする際に意識しているのは、顧客となるであろう相手の情報を集めることです。私は大手