

株式会社マルゼン 東京支社
 営業/管理栄養士

駒谷 真歩 さん



顔と名前を覚えてもらって
 次に繋がる関係性!

めざしていることを
 書いてもらいました

お客様と信頼に基づく関係性を築き 製品提案をしていきたい

管理栄養士の資格を有する一方で、多くの人とかわりたいたと営業として株式会社マルゼンに入社した駒谷さん。知識と経験を積みながら適切な提案をしていくことで、客との信頼関係をつくっていきたくと話してくれた。

めざすのは「次」につながる関係性

小学生の頃から家庭で料理をする機会が多く、自然と食に関係する仕事に就きたいと思うようになりました。そこで、せっかく学ぶのなら管理栄養士をめざそうと決めました。大学在学中は、病院や保健所、小学校での臨地実習を経験し、働く場の多様性を実感するなかで、現場で働く人のサポートがしたいと思うように。また、多くの人とかわりたいたため、業務用総合厨房機器メーカーである、株式会社マルゼンに入社しました。

当社には新製品開発のための調理実験や展示会などの調理実演を担当する管理栄養士チームがありますが、私は営業として入社し、3年目を迎えます。営業では、個人が営む飲食店やチェーン店のほか、法人が運営する学生寮などを



入社当時から駒谷さんのメンターである先輩社員らとは、営業での同行のみならず、社内でもコミュニケーションを欠かさない

営業のノウハウは経験豊富な先輩社員から教わっています。私がまだ納品したことのない機器についても、経験を踏まえた指導をしてくださるので心強いですね。

新たに建設する会社にも訪問しています。それぞれ厨房形態が異なるなかで、当社の製品と照らし合わせながら、どのような提案ならお客様の悩みが解消されるのかを常に考えています。

上司のアドバイスは、提案のヒントやお客様と親しくなるきっかけになることも多く、大切にしています。過去にお客様からパンの焼き上げ時間の相談を受けた話を上司から聞いたことがあり、その後、私もパンを提供する店舗へ営業にうかがう機会がありました。その際に、上司に聞いたパンの窯やオーブン、鉄板の種類によって加熱時間が異なることを会話の糸口としたことがあります。それがアプローチのきっかけとなりました。共通認識があることで、お客様に安心して相談していただける実感していますね。

また、当社ではラックやお皿、ビニール手袋などの厨房全体にわたる品も取り扱っています。それが強みである反面、適切な提案をするためにはそれらの製品の把握は欠かせません。特に、新規のお客様には製品を丁寧に説明し、何か欲しい物や困ったことがあった時に「とりあえずマルゼンに聞いてみよう」と思っていただけ

う心がけています。

営業は次につながらなければ成果も見えてきませんから、「また来てほしい」と思ってもらえるような関係づくりをめざしています。訪問回数を重ね、「駒谷」と名前を覚えていただいた時はとてもうれしかったですね。昨年末には、およそ1年にわたり対応してきた複数棟に及ぶ学生食堂への厨房機器導入の案件が納品に向け佳境に入り、達成感を覚えると同時に自信にもつながりました。

管理栄養士の知識を活かし お客様の身近な存在へ

今後、医療・介護施設へのアプローチ強化が任されています。私は各種展示会にスタッフとして立つこともありますが、自身が管理栄養士であることをきっかけに、お客様と話が広がる場面がたびたびあります。医療・介護施設の厨房現場には、管理栄養士が在籍していますから、共通言語をもつことでより細やかに課題事項を聞き取れるのではないかと思っています。管理栄養士の資格を活かし、身近な存在として相談していただけるよう努めたいですね。

また、1日3食を365日提供する医療・介護施設では、マンパ



同社の1階にはテストキッチンを設けており、来客者に厨房機器の性能を説明することも