

ひと

地道な人脈づくり、花開く

投資用中古ワンルーム販売
日本財託のトップ営業マン

天田 浩平さん



拓しようとして、異

を頭に入れた。

業種交流会に足を運び、自身でも会合を主催してきた。

4年目からは販売成績は100戸台に伸び、社内でも1、2位を争うセールスマンに。でもそこから数年

ずっと順調だったわけではな

間、また伸び悩んだ。地道に一生続く人間関係づくりを意識していった。

入社9年目。昨年は社内トップの年間170戸を販売した。いったいどのような秘密があるのかと思っほどの好成绩だが、「特別なノウハウはない。ほとんどが人の紹介によって購入していただいたお客様。これまでの地道な人脈づくりが、ここにきて一気に開花した思い」。ここ数年、自分だけのネットワークを開

1年目の成績は振るわなかった。その後、少しずつ増えたものの、思うように成果が出せない時期が続く。そこで、できるだけ先輩の営業に同行して接客を学び、自分でもワンルームを購入した。「商品の魅力を実感を持ってお客様に説明できるようになった」。それだけでなく、株式やFX、投資信託にも投資し、違

昨年は提携金融機関の営業成績コンテストでも全国1100人の営業マンの中で1位となり表彰された。それを知った編集者から声がかかり、人脈づくりやメール返信のタイミングなど、日常気をつけていることを書籍としてまとめることに。年明けから書き進め、8月下旬、書店に並んだ。「改めて自分の行動を振り返り、整理するきっかけになった。気持ちも引き締まる。業界を問わず営業に携わる人に少しでも役に立ててもらえればうれしい」趣味はマラソンとスノーボード。東京マラソンにも5年連続出場。前回は3時間10分台の好タイムで完走した。「完走できたのは浴道の応援のおかげ」。仕事も趣味も挑戦が続く。

84年生まれ。(井川弘子)