

卓越したセールス人材の採用

私たちがクライアントから案件を受ける際によく言われる事があります。「積極的で、何事も厭わず、決してノーとは言わない人間」。もし候補者が競合他社から来て多少の顧客、取引そして情報を持って来てくれれば、それはそれで素晴らしい事です。

ここにセールスの仕事における成功がどのようなものかを理解する為の例題があります。下記の質問リストに答えてみてください。もし本当のヘッドハンター（エグゼクティブ・サーチ）をお使いなら候補者にこのような質問をするでしょう。もしあなたが選んだヘッドハンターがこの質問に対する答えを完全に理解しているのなら、既に素晴らしい面接の指揮者を得たようなものです。

- このポジションでの成功をどのようなものと考えますか？
What does success look like in this position?
- あなたの(達成すべき)ターゲットはどの位ですか？
What is your target?
- 製品の平均的な販売価格はいくらですか？
What is the average selling price of your products?
- 新規開拓と既存顧客の割合はどの位ですか？
What percent of the job is farming and what percent is prospecting (hunting)?
- 意図している顧客は誰ですか？
Who is the intended customer?
- 新しいセールスはどのようにして人に影響を与え案件を獲得する必要がありますか？
What level will the new sales person need to influence and sell to?



- 平均的なセールスサイクルはどの位ですか？

What is the average sales cycle?

- どのような行動や計画がセールスを成功に導きますか？(一日に架ける電話の数、一週間のプレゼンの数)？

What activities and metrics lead to sales success (calls per day, number of presentations per week)?

- 顧客のフォローアップをどのように取りますか？30日目、3か月目、6か月目。

How would you measure the pipeline after 30 days, 3 months, 6 months?

- あなたの組織は新しいセールスにどのようなサポートを提供していますか？

What support does your organization offer a new sales person?

全てのセールスの仕事と同じではありません。セールsteamの1人が1つの大手顧客を担当したとします。彼は顧客の全ての担当者を良く知っており、年間大きな契約を2件3件必ず獲得します。誰が見ても彼は非常に優秀なセールスです。

しかし、私達のクライアントに必要なのは新しい領域の開拓です。この領域はいくつかの中規模の顧客と多くの新規開拓から成っており、この仕事には見込み客の発掘と事業開発が重要です。新しいセールスは年間平均 20~25 件の契約を取り、5,000 万パーツの売り上げ目標を達成しなければならないのです。

ここで問題に気付いたと思います。この候補者は以前働いていたセールスがこの顧客を開拓した後、彼自信では新規顧客開拓の経験がないのです。彼は「ファーマー(既存顧客深耕タイプ)」で「ハンター(新規顧客獲得タイプ)」ではなかったのです。結論としてこの候補者は私達のクライアントに適した人材ではなかったのです。

さて、プロフェッショナルなセールスかどうか見極める際の良い質問とは何でしょうか？

「あなたの年間ターゲットはいくらで、あなたは実際、そのターゲットを過去 5 年間達成できましたか？」

"What was your target and what did you actually achieve? Please let us know about your target achievements for the past five years."

この質問は手始めとしては鋭い内容ですが、候補者の過去数年に亘る達成範囲を素早く知る事ができます。しかしながら候補者が「何を達成したか？」ではなく、「どのようにそれを達成したか？」を確認する必要があります。

証明質問(詳細を問い掛ける質問)は顧客へのどのようなセールスアプローチが候補者を成功に導いたかを理解する重要な鍵になります。下記のような質問が優秀な候補者かどうかを探り出す手掛かりになります。

- あなたの新規開拓顧客はどのように獲得できましたか？
Where did your leads come from?
- 自分自身で新規開拓しましたか？
どのような方法で見つけましたか？
Did you have to find your own leads?
How did you find them?
- 典型的なセールス期間はどのぐらい掛かりますか？
How long was your typical sales cycle?
- あなたは顧客とのセールスプロセスで顧客にどのような対応をしましたか？
What type of interaction did you have with the client throughout the sales process?
- あなたは(顧客の)誰とどのぐらいの頻度で会いますか？
Who did you meet with and how often?
- あなたは様々なミーティングの前に何を準備しますか？
What do you prepare for each meeting?
- セールスにおける典型的な障害とは何ですか？あなたはそれをどのように克服しましたか？
What were the typical obstacles to a sale and how did you address them?
- あなたは競合を理解する為にどのような事をしましたか？
What did you do to understand your competition?

- あなたのターゲットのどの位が既存顧客でどの位が新規開拓になりますか？
How much of your target was existing business and how much was new business?
- あなたは既存顧客の深耕と新規顧客の開拓のどちらを好みますか？
それは何故ですか？
What do you enjoy most, farming or hunting for new business? Why?
- あなたのサポートチームはどのような感じですか？
What did your support team look like?
- あなたをサポートするチームとはどのように協業しますか？
How did you interact with the resources that supported you?
- あなたの最大のフラストレーションは何ですか？
What was your biggest frustration?
- あなたはまず電話でセールスしますか？訪問し対面でセールスしますか？
Did you sell primarily over the phone or face to face?
- あなたのセールススタイルは取引主体ですか？あるいは問題解決型ですか？
Is your approach more transactional or more solution selling?

これらの証明質問(詳細を問い掛ける質問)は結果だけではなく、そのプロセスを理解し確認する事に繋がります。プロセスの理解と確認は、その過程で候補者が貴社の内部環境や企業文化の中でどの程度対応できるかどうかを判断する材料になります。

連絡先：

小野 武彦

電話：+66 2 2 205 8222(代表)

携帯：+66 8 6047 9950

takehiko.ono@th.gt.com

