

私たちの道 MCWAYを感じる

入社2年目の気づき

1. 営業活動の経験増

- ・支店勉強会... 銀行の担当者に MC担当者の良いイメージを持ってもらえるようなコミュニケーション、支店勉強会に対するモチベーションを上げてもらえる関わり方の重要性を感じる
- ・支店訪問... 本部の方と支店長の関係性やパワーバランスなど銀行内での関係性の把握
- ・商工会への訪問...アポイントがなくても行動をすることでコネクションができることを実感
- ・新規案件の提案...先方の一番のニーズをキャッチアップする力、先方のタイプにあわせた伝え方が必要

2. 部署内での連携増

- ・組織づくりや採用デザインとの連携提案増...人事制度サービスの枠組みにとらわれるのではなく、組織全体の課題解決から見て効果的と思うサービスを柔軟に融合して提案
- ・既存案件の支援のなかでも積極的に提案...課題をしっかりと把握し、そこをよくしたい貢献の想いをもって提案すれば嫌がるお客さまはいない

3. 上記の経験をさせていただくなかでの気づき

- ・【新規案件受注力+案件対応力(幅広い知識+専門性の両方)】の両軸をもつことが受注→信頼→継続更新に繋がる
- ・専門性を磨くことは必須であり重要だが、専門性だけではお客さまへの貢献という観点からも、中長期的な MC の発展という観点からも頭打ちになる
- ・お客さまへの支援、貢献をこれからも継続しておこなっていくためには、新規案件を受注する銀行との関係性構築や提案力の向上など営業力を伸ばしていくことが大切
- ・当たり前前に案件にアサインしていただけるのは、誰かが提案して受注してくださっている=お客さまが MC を信じて決断してくださった結果→自身も自分で案件を作ってこられるようになること