

さかもと くみこ
◎坂本 玖實子 (株)クラスモア 代表取締役)

◆売れない時代に売り上げを伸ばす極意が「心の営業」。売りつけるのではなく、客に媚びるのでもなく「対等な立場で、心からお客様の問題解決に努める営業」の重要ポイントを、豊富な事例を挙げながらわかりやすく講演する。

11年間の専業主婦ののち、40歳を目前にして外資系化粧品会社エイボンプロダクツに営業管理職として再就職。内気で口下手な性格を克服し、飛び込み営業でトップクラスの成績を上げる。

1995年 IDC 大塚家具に土日勤務のパート社員として入社。パートながら、1日に3200万円を売り上げるなど、同社で驚異的な販売成績を記録。功績が買われパートから初の正社員に昇格し、同社唯一の『インテリアデザイナー』に任命され、最重要顧客を担当。

その後、人材育成部門の管理職となり、全店1800名の育成研修を指揮する。全店の幹部社員や、これまで社内研修の対象外であった配送社員に対しても新規研修を実施することで同社へのクレームが大幅に減り、顧客満足と売上高の劇的な向上に繋がった。

2008年4月、IDC 大塚家具を円満退職後、人財育成会社「株式会社クラスモア」を設立し、代表取締役に就任。現在に至る。

