特集

ガス業界に新風

営業 電気獲得で社内トップを争う

鳥取ガス東部サービスセンター 供給推進グループ 宮崎 敏子さん(60)

鳥取ガス東部サービスセンター 供給推進グループ 内田 聖子さん(53)

2人とも東部の営業所勤務。ガス導入率が高い鳥取ガスの営業スタイルだ。その営業をリードするのが、ガス機器の目利き能力。電気を選ぶ人が多い中、ガスを選ぶ人を増やすのが腕の見せどころ。ガス機器の知識を活かし、「家族の目線」で電気とガスの比較を行う。「電気は安くて便利だが、ガスの良さを伝えたい」と2人は口を揃える。

内田さんは、「ガスの良さを伝えるには、まずこの日を覚えてもらうことから始まる」と、ガスの開栓日を覚えてもらうことから始まる。その日を覚えてもらうことで、ガスの良さを伝えるきっかけが生まれる。「ガスの良さを伝えるには、まずこの日を覚えてもらうことから始まる」と、ガスの開栓日を覚えてもらうことから始まる。その日を覚えてもらうことで、ガスの良さを伝えるきっかけが生まれる。

内田さんは、