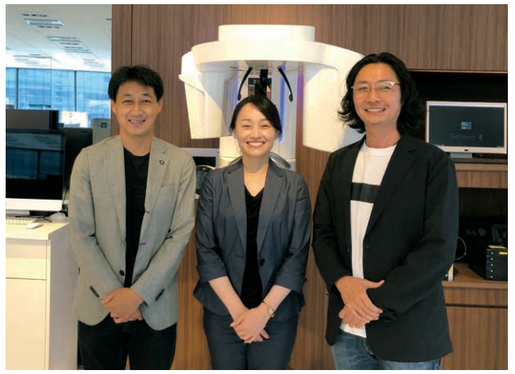
挑戦とご縁がつなぐ今

営業本部 クリニカルデジタルソリューション部
ネーションワイドセールスサポート
中野 亜希 さん

営業本部 クリニカルデジタルソリューション部のネーションワイドセールスサポート(以下NWSS)として活躍される中野 亜希さんをご紹介します。2016年に入社され、CTアプリケーションスペシャリスト(以下アプリ)としてキャリアをスタートさせ、「気道解析=デンツプライシロナのCT」という市場イメージの定着に貢献されたメンバーのおひとりです。



▲ 飯田啓介先生、井上敬介先生と中野さん(中央)

■ 今につながる挑戦の軌跡

前職では歯科医院の受付からアシスタント、クリニックの経営に関わるマネージメントまでを任されていた中野さん。

「リニューアルオープンの医院でまっさらな状態から携わらせていただいていました。歯科医院のマネージメントもサポートさせていただくことになり、院長と一緒にどうしたらクリニックの売上を伸ばしていけるのかを考える仕事でした。」

― 歯科医院に入る前の仕事でもマネージメントをされていたんですか?

「新入社員で入った会社で教育的なことは少ししていました。どのようにコミュニケーションをとればスムーズにいくか勉強をしたこともあったので、元々興味はありました。人にどう伝えるとより物事が伝わるんだろう、何で相手に伝わらないんだろう、など自分の言葉に全部原因があったということに繋がるんですけど、こういった学びは面白いなと思っていました。ご縁があって歯科業界でもこういった学びを活かせる場所があると知人に紹介されて、やってみたいなと思いましたね。前職のクリニックでも、院長がとても人を大事にする方で、よく外に出て勉強をさせてもらいました。歯科衛生士、歯科助手、カウンセリングのスタッフ全てがドクターと同じレベルの勉強をしていかなければいけない、そこから自分達の立場で患者さんに何ができるかを常に考えなさい、という方針の方でした。様々な学びの場に行かせてくれたからこそ、そのご縁でデンツプライシロナに入ることにつながりました。」

■ セールスサポート第一号

合併前の旧シロナデンタルシステムズに入社後、アプリの仕事を経験され、その後セールスサポートという道を切り開かれました。

「2年間アプリを経験して、セールスサポートをしていきたいなと思いました。当時から幅広く展開していたソリューションに注力できると思ったからです。部門に相談したところ、それならば、とやらせてもらえることになりました。それからは、ソリューションの展開を考えたり、CT販促を考えることを主軸にセールスサポートとしてイベントを行ったりしました。4年が経った頃にNWSSに配属されることになりました。」

▲パノラマCT複合機　フラッグシップモデル　Axeos(アクセオス)

― 第一号でやっていくことに勇気は要りませんでしたか?

「第一号というか、何か新たな取り組みをしたかったんです。サポートもすごく重要な仕事だと思っていたので、最初のアプリでの2年があったからこそ今がある。やはりCTは簡単に売れる製品ではないので、営業さんがもっと楽になるような提案とか、それを実行できるようなことをしたいなと思っていました。そこに不安は何もなく、ただ『やりたい』と言ったのを認めてくれた人がいたという幸せな環境だったなと思います。」

▲クリニック向け勉強会でプレゼンをする中野さん

― ある種、営業部にとってのコンサルタントのようなイメージでしょうか。

「営業部はやることも多いですし、すごく細かいところまで多くの業務をこなされている中で、全てを一人で賄うのは難しいと思いました。そこで営業の方々の手が足りない部分をサポートできれば楽になるかなと。何かをコンサルしてというよりは、みなさんがプラスで何かしたいとときその部分を穴埋めできる人、それがセールスサポートだと思っています。」

― 頼られる存在ですね。

「むしろ色々と頼っている側ですね。こちらは、セールスサポートと名乗っている限り、常により早く準備しておかなければいけないというプレッシャーもありますし、回答も持っていないといけない、新しい提案を備えなくてはいけない。営業さん皆さんに育てられています。」

さらに続けて、皆さんへの感謝を振り返ってくださいました。

「全てはご縁で、応援してくれる方々がいてくれたから今の私がある。その方々がいなければ今こうして楽しく仕事させてもらえていないですし、それを応援してくださって、様々な形でバックアップしてくれる方々に恵まれた、その幸せな環境があるからやりがいを持てていると思います。本当に皆さんに感謝しています。」

▲ 山﨑先生・尾島先生と銀座ショールームにて(一番右が中野さん)

■ おせっかいなお母さん?

セールスサポートは陰で支える母親のようなものだと中野さんは言います。実は、二十歳の息子さんを持つお母さんだそう。

― 営業の方々の負担を軽くして力を発揮して頂けるようにご尽力なさっている、さすがお母さんですね。

「息子にとって普通のお母さんをやれなかったからだと思います。笑

息子が小さい頃から私は外で仕事をしていたので、今思えば成長を毎日感じることができなかったなと。やはり当時できなかったことがあるから、二十代の営業さんはみんなが息子に見えます。親心みたいな感じですかね、お母さんのようにおせっかいだと思われている方もいらっしゃるんじゃないでしょうか。笑」

「もちろんベテランの営業さんから学ぶことも多いです。営業活動のプラスになることを少しでもサポートできればという感じです。セールスサポートとして営業さんと同行して、一度でもお会いして少しでも関わらせていただいた先生が製品を導入してくださったと連絡を受けた時はとても嬉しいですね。」

バリバリ働くビジネスパーソンの印象である中野さんでしたが、息子さんの話題になると終始ニコニコの笑顔でお話されていました。

■ 続く挑戦

現在デンツプライシロナのCTレントゲン領域では、パノラマCT(アクセオス)複合機のフラッグシップモデルであるAxeosと、閉塞性睡眠時無呼吸症診断のための初めての3Dソリューション(シーキャット)である気道解析用ソフトウェアSICATエアーに注力しています。今後の中野さんの“挑戦”について伺ってみました。

「当初、日本の歯科では広く浸透はしていなかった気道解析ソフトを、いち早く展開することになったことがそもそものチャレンジでした。4年の歳月を経てやっと歯科業界で話題になりだしたのが現状です。先生方や社内で取り組んでくださった方々のおかげで、“気道解析=デンツプライシロナのCT”と言ってもらえるようになったと思っています。そして、ここからが更なるステップへのチャレンジで、先日、CCOのウォルター・ピーターソンさん、佐伯さんが、井上敬介先生、飯田啓介先生とお会いになったことも、デンツプライシロナCTの市場地位確立に向けての方向性が示されたと実感できた出来事でした。“確立する“ことは容易なことではないと思いますが、歯科医療に携わっている身として、特にこれから大人になっていく子供たちのために医療貢献できる分野だと思います。製品の価値を背負うやりがいと責任を感じながら、一気に加速すべくこれからも全国を飛び回ります。」

▲気道解析用ソフトウェア　SICAT(シーキャット)エアー

どの時期においても常に挑戦の意識を持ち続けている中野さん。

ご自身の今の幸せは、全て“ご縁”につながっているとお話しいただきましたが、数々の“挑戦”と周囲の理解とサポートの結果と言っても過言ではありません。中野さんのあくなき挑戦はこれからも続きます。

▲気道解析勉強会にて井上敬介先生、九州メンバーと(後列右から二番目が中野さん)