

当時Webmasterが常駐していた会社の中国人営業。会社の実質No.2。
この時は日本において、中国出張中のwebmasterに連絡している。
創立から3,4年のベンチャー会社で10人以上の退職者が出ているのは、みなこの営業が追い出したからだと言っていた。

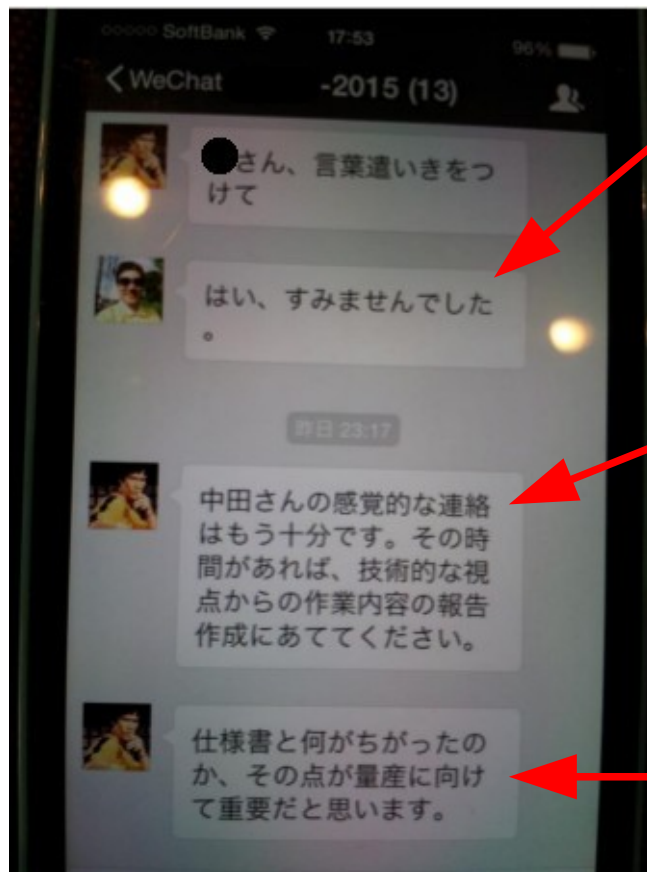
WebmasterによるWeChatへの書き込み。

このタイミングでWebmasterが、14通目の出張報告をメールで送信した。内容は、我々が日本から現地調整に来たはずの中国企業の現場において、販売契約が取れたと聞いていたシステムの話が全く伝わっていなかった理由について。



この営業は、正式な契約を結ぶ前に中国企業を『お客様』呼ばわりして重要な技術情報を渡してしまう。この出張までこの会社が売り込みに行った34機種のシステム中、販売契約が成立したのは1機種のみ。残りは、『お客様』経由で中国ライバル企業に技術を盗まれておしまい。

常駐先社長による書き込み。電話会議では、中国人営業と一緒にあってエンジニアを罵倒するのに、チャット上では冷静。ただし、主張は支離滅裂。



社長が相手の時だけ、素直になる営業。
それ以外の従業員に対する時は、恫喝が得意。

「中国出張で明らかになった日中間のミスコミュニケーションについて、原因を報告せよ」と言われて指示通りの報告を送ったのに、文句を言っている社長。「技術的な視点からの作業内容の報告」は毎日日報として送っていたのに、読んでいないらしい。

売り込みに行った中国企業から事前に仕様書をもってきて、その通りのシステムを収めたのにトラブルになっていた。なぜか、仕様書をもってきた営業ではなく、エンジニアに責任を押し付けている。
しかも「何がちがったのか」は、出張中の日報として1週間前のメールで報告済みなので、この社長はメールを読んでいないらしい。