**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、●●株式会社にて、既存の取引企業、新規企業の執行役員、部長、次長といった上位役職者のお客様を中心にソフトウェアに関わる開発/評価検証の法人営業を行っております。対象企業としては売上が500億以上、もしくはそのグループ会社様です。先方の課題等のヒアリングを行い3,400名以上の在籍しているエンジニアを企業様に提案しております。

**［職務経歴］**

■2019年4月～現在　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：自社パッケージ商品の開発・販売、各種ソフトウェア設計・開発

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年4月  ～  現在 | 法人営業部にて営業を担当  【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業20％　※新規開拓手法：テレアポ  【取引顧客】医療、車載、保険、製造、商社、建設、ネット  【取引商品】キヤノン、LIXIL、富士フイルムメディカルITソリューションズ  　　　　　　パイオニア、いすゞ自動車、伊藤忠テクノソリューションズ、帝人ファーマ  　　　　　　あいおいニッセイ同和損害保険株式会社、NECフィールディング、  　　　　　　日本精工、都築電気、日本IBM、東レメディカル、マルハニチロ、  　　　　　　豊田通商、伊藤忠ケーブルシステム、日立システムズパワーサービス、  　　　　　　綜合警備保障、コナミデジタルエンタテイメント、アサヒ飲料、共同印刷  　　　　　　HOYA、ライト工業、ディーエヌエー、リクルートキャリア、ドコモCS、GMO  **◆営業実績**  ・2019年度：年間総売上 目標数値：2,800万　達成数値：5,700万　達成率：203％  ・2020年度：年間総売上 目標数値：3億　達成数値：3億6,300万 達成率：121％（2月時点）  ※案件受注のスピードが過去一番のスピードを記録  ※電話営業によるアポイント件数が歴代1位を達成（部署平均2倍以上の件数）  ※他事業へのクロスセル件数にて社内1位を記録 |

**[自己ＰＲ]**

**【データに基づいた業務改善と新規開拓力】**

入社直後、自身のミッションは「新規開拓」となり、コールドコールからのアポイントの獲得は重要な任務でした。業務開始当初はなかなかアポイントが取れない時期が続きました。そこで、一週間の営業業務における、ニュアンスや言葉遣いを変えながらExcelで数値管理を行いデータ化しました。結果的にデータによる可視化を進めることで、自分自身で改善策の立案が出来るようになり、獲得率が向上、そして歴代最速の案件受注に繋がりました。自身の強みは課題に対する対処、改善スピードと最終的な成果に繋げることです。

**【提案前の徹底した事前調査】**

ITに関わる課題、問題というのは業界によって様々です。商談の前には、提案を行う業界の背景知識、課題の把握のための調査を徹底しました。その課題をITで解決するにはどのような提案が良いかを考え、課題解決によるお客様の利益創出に取り組みました。商談に同行して頂く自社のSEや上長からは、「今日大庭の提案に盛り込んである情報は初めて聞いた。お客様も共感してくれてすごく興味を持ってくれたね。」等と事前の情報収集能力を評価頂いております。

お客様の課題解決を第一に考え、寄り添う姿勢を持つことで、更に商談の場で多くのお客様の情報を引き出すことが出来ました。新たな課題に対する提案を行うことでお客様の他部署の方の紹介も頂く等、横展開も活発に行うことが出来ています。

**【目標数字へのコミットメントと計画性】**

現在まで、月の定量的な行動指標であるテレアポ件数と、成果基準であるアポイント件数において、未達は一度も御座いません。自身として目標数値はあくまで「達成する」というより「超えて当たり前」という考えを持つようにしています。目標数値を達成するために計画、戦略、タスクを逆算して実行します。その結果、所属部署におけるテレアポ件数、アポイント件数は歴代最多となりました。

以上