**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　花子

**［職務概要］**

クラウドサービスを開発・販売するIT業にて、営業職とマーケティング職を兼務し、自社製品のPR・導入に従事。マーケティングにて獲得した顧客に対し、一貫して営業活動を行うことで、顧客満足度の高い製品導入を実現しています。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：クラウドインテグレータ事業、クラウドサービス事業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  現在 | 法人営業部　○○課にて営業を担当  **【担当業務】**  **[マーケティング業務]**  ・ウェブマーケティング  →WordPressによるHP、ブログの更新  →Google Analytics、Pardot等によるリード分析  →DLコンテンツの作成  ・展示会への出展、セミナーの企画・運営  ・既存リードへのメルマガ配信等のリードナーチャリング  **[法人営業][パートナー営業]**  ・マーケティングで獲得した新規リードに対しての提案営業～導入後のフォロー  ・製品資料の作成  ・パートナー企業への販促・営業同行  ・製品説明会の企画・実施  【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：テレアポ  【担当地域】東京都および神奈川県  【取引顧客】法人企業  【取引商品】セールスフォース関連のクラウドアプリ  **【取り組みと成果】**  ・展示会への出展（9回/年）  →内3回、製品紹介プレゼンスピーチの経験あり  ・セミナーの企画・運営・共催（6回/年）  →内4回、製品紹介プレゼンスピーチの経験あり  ・ブログによる商品PR（3回/週）  →ウェブからの新規お問い合わせが月5件に増加（過去：2か月に1件程度）  ・システム未導入の新規顧客に対して基幹システムパッケージを受注  ・セールスフォース導入済み、運用不十分な顧客に自社パッケージを受注、システム定着化を支援 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

営業としてはセールスフォース関連の商材を扱い、自身でもセールスフォース、Pardot、IQ inboxを活用。営業とマーケティング業務を兼務し、コンテンツ作成やウェブマーケティング、メルマガ、展示会等、様々な施策を 行い、自社製品のPRに尽力しました。PRによって関心を得たお客様に対して一貫して営業を担当することで、お客様との信頼関係を築き、お客様のニーズに丁寧に応える営業を行ってきました。 マーケティング業務としてPardotの他、GoogleAnalytics、WordPressを活用。マーケティングに関する多くの業務を一任されていたため、自ら考え、実行する主体性には自信があります。

以上