**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

ITメーカーの営業職として歯科医院専用の経営支援システムの販売に従事してきました。新規営業を中心として日本全国の歯医医院に訪問し、商談を実施してまいりました。提案型の営業に豊富な経験を有しております。

**［職務経歴］**

■2012年7月～現在　株式会社●●（正社員）　※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：システムの販売と経営コンサルタント

◇資本金：○○万円 売上高：○○億円　従業員数：約○○名　設立：○年○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2012年10月～現在 | 歯科医院に向けたシステム販売ならびに経営支援コンサルティング業務に従事。【営業スタイル】新規開拓、既存顧客のフォローアップ（月の半分は出張）※1年目は1日300件程のテレアポ、2年目以降は独自で経営成功マニュアルを作成し、資料送付後の追いかけTEL、3年目以降は紹介ベースの販売を実現。※導入後のアフターフォローを丁寧に行い、継続率アップ、紹介獲得を実現。【取引顧客】全国の歯科医院【取引商品】歯科予約管理・経営支援システム、経営コンサルティング**◆営業実績**・2015年度：契約件数18件、契約金額5000万円（営業12人中1位／目標達成率150％）※2016年度は営業12人中2位・2015,2016年度社内評価：2年連続 A評価（会社内全体の上位20％）・2012年入社からのお客様継続率：98％（全体平均85%） |

**［資格］**

・普通自動車免許(第一種)

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

**【１】全体平均を1.15倍上回る、お客様継続率98％を実現**

IT系システムの営業職として、歯科医院に特化した経営支援システムの販売に4年9ヵ月間従事。新規開拓からはじまり、既存顧客への継続利用に向けた経営支援を実施し、入社から現在までお客様継続率98％を実現しました。

**【２】営業力をつけた2年目**

入社1年目はテレアポを朝から晩まで行い、営業に必要な強靭なメンタルと伝え方の勉強に注力したことで、提案力が身につき、結果として、2年目以降は営業の主力として活躍しました。

**【３】一歩踏み入れた営業スタイルと業務効率**

顧客情報を詳しく精査し、医院の課題から解決までの道筋を明確にすることで、強固な信頼関係を築き、3年目以降は紹介ベースの販売を実現し、業務多忙の中、定時に仕事を終わらせる目標を達成し続けました。