**職務経歴書**

○年○月○日 現在

氏名　いい求人　花子

**［職務概要］**

大学を卒業後、株式会社○○に新卒入社。営業部に配属となり、主にネットワークビジネスを主催する法人企業に対し、顧客管理や報酬計算をする基幹システム、会員制サイトの提案営業に従事。扱うシステムは全て顧客に合わせてカスタマイズをするため、ニーズの把握をし、課題解決に向けた打ち合わせを念入りに行い、自社エンジニアと共有、企業へ同行をし、受注案件を獲得してまいりました。

**［職務経歴］**

■2012年7月～現在　株式会社○○（正社員）　在籍期間：○年○ヵ月

◇事業内容：基幹システムの開発・会員制サイトの開発、提供

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～現在 | 営業部に配属東京都を中心に法人顧客30社の担当。既存顧客へのヒアリングから打ち合わせを行い、自社エンジニアとの同行をし、顧客の課題を解決するシステムの構築をできるよう、提案営業をしていました。【営業スタイル】既存営業　100％　※新規開拓手法：反響営業、紹介【担当地域】東京都【取引顧客】法人顧客【取引商品】BOSS4、e-package**◆営業実績**・2013年度売上予算6800万円に対し、実績7140万円（達成率105%）・2014年度売上予算6800万円に対し、実績7200万円（達成率106%）・2015年度売上予算6870万円に対し、実績7560万円（達成率110%）・2016年度売上予算6940万円に対し、実績7500万円（達成率108%）※4年連続チーム達成は社内においても初となります。 |

**［資格］**普通自動車第一種運転免許（2009年8月取得）

**［PCスキル］**ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした課題解決営業スタイル**

顧客との信頼関係をしっかりと構築するために、何度も訪問をし、顧客の求める課題の確認、その課題に対して的確な提案をするために、打ち合わせの数を増やしました。その結果、「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得し、案件の受注をすることで、チームの予算必達に貢献することができました。

**【２】逆算した考え**

自らの目標を考え、実行するために逆算して行動しております。この考え方ができるようになり、顧客がゴールとしているシステムのカスタマイズに辿り着くまでの道筋を見極め、スピーディーに対応することを意識します。スピーディー且つ丁寧さを持ち合わせることを忘れずに、顧客満足度を意識した営業をしていました。

**【３】協調性**

　個人ではなく、チームで予算組がされていたため、お互いにフォローし合いながら仕事を進めていました。特に、報連相の徹底をし、助け合いの気持ちを持つことで、社内だけでなく、顧客への対応もスムーズに行うことができました。全員で予算達成をする喜びや、感謝の気持ちを持つ大切さを学ぶことができ、今後も活かせる経験として更に伸ばしていきたいと思います。