**職務経歴書**

2017年●月●日 現在

氏名　●●　●●

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社○○に新卒入社。ＯＡ機器、通信機器を法人顧客に対して提案。担当した顧客層は多種多様な業界かつ

規模も従業員数100名未満の中小企業から1000名を超える大企業まで幅広く、顧客に応じて柔軟かつ戦略的な提案を心がけ、

2010年に売上実績1位を達成。その後、株式会社○○に入社し、求人広告の新規開拓営業に従事。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2008年4月～2012年3月　株式会社○○（正社員）※在籍期間：4年0ヶ月

◇事業内容：ＯＡ機器、通信機器および関連機材の製造・販売

◇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 |
| ●年●月  ～  ●年●月 | 法人営業部　○○課にて営業を担当  東京都および神奈川県を中心とした中小規模の法人顧客を約○○社担当。  担当エリア内の既存顧客フォローを中心に、ＯＡ機器関連商品のリプレースなどを提案。  【営業スタイル】新規営業　○○％　既存営業　○○％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】東京都および神奈川県  【取引顧客】不特定業界における１０名～１００名の中小企業および上場企業　○○社担当  【取引商品】ＯＡ機器関連商品、オフィスシステムの構築  **◆営業実績**  ・2009年度：年間総売上 約○○万円（予算達成率○○％）　※営業部内10名中3位  ・2010年度：年間総売上 約○○万円（予算達成率○○％）　※営業部内12名中1位  ・上記実績が認められ、社長賞受賞（年間で1名）。主任に昇格しました。  **◆工夫した点**  担当顧客の総務・購買窓口と継続的なリレーションを構築し、他社製品からのリプレースによる拡販、  大型受注につなげることができました。 |
| ●年●月  ～  ●年●月 | 法人営業部　○○課　主任に昇格  主任として部下○○名のマネジメントを担当しながら、引き続き営業担当として○○社を担当。  部下の担当企業と合計で、○○社のアカウントマネジメントを行っております。  【担当メンバー】○○名  【営業スタイル】新規営業　○○％　既存営業　○○％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介  【担当地域】首都圏全域  【取引顧客】製造業における上場企業を中心に○○社担当  【取引商品】ＯＡ機器関連商品、オフィスシステムの構築  **◆営業実績**  ・2011年度：年間総売上 約○○万円（部下担当顧客売上含む）※チーム予算達成率○○％  ・上記実績が認められ、ＭＶＰ賞受賞（年間で1名）。  **◆工夫した点**  メンバーに対する進捗管理およびフォローのため、日々の業務報告に加え週２回の面談を実施。  部署内の円滑な業務遂行に対する障壁の早期発見、課題解決を推進しました。 |

■2012年12月～現在　株式会社○○（正社員）※在籍期間：3年7か月

◇事業内容：求人求職情報サービス「いい求人net」の運営、就職支援・採用支援サービスの提供

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| ●年●月  ～  現在 | 法人営業部　○○課にて営業を担当  求人企業に対し、営業職募集のポータルサイト「いい求人net」の提案営業を行う。その他、効果アップのための  提案・サポート業務や人材紹介サービスの提案なども行う。  【営業スタイル】新規営業　○○％　　既存営業　○○％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み営業  【取引顧客】不特定業界における１０名～５００名の中堅中小企業　○○社担当  【取引商品】求人求職情報サービス「いい求人net」および人材紹介サービス  **◆営業実績**  ・2013年度：年間総売上 約○○万円（予算達成率○○％）　※営業部内17名中5位  ・2014年度：年間総売上 約○○万円（予算達成率○○％）　※営業部内17名中3位  **◆工夫した点**  １）営業ツール企画・提案  個人的に作成したツールを事業部内へ提案し、事業部内での活用が決定。現在も新規および既存顧客提案  時の有効なツールとして部内全メンバーで活用されています。  ２）後輩指導  2013年に同じチーム内1名の後輩指導を担当し、業績・指導力が認められ、時期リーダー候補として同じ  チーム内2名の後輩指導を任されました。※営業同行、営業進捗管理・指導、業績管理など |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2010年8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]**

**【１】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

これまで営業として、メーカー、IT、医療、流通、官公庁と多岐にわたる業界の顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をし、各業界がそれぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を継続。その結果、特定の業界に偏らない「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。

**【２】 綿密な行動計画とその実行**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、毎日の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって仕事に取り組んできた。その結果、毎年の目標達成を実現。

**【３】 マネジメント業務**

自分だけではなく、チームの達成を目指し、従来のメンバー管理のやり方を刷新。より細かな進捗管理・フォローを行うことで、

部下の抱える問題を早期に発見することができ、結果、チームとして×××％の達成を実現。

今まで幅広い業界を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献

したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上