**職務経歴書**

○年○月○日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2005年4月～現在　株式会社○○（正社員）※在籍期間：○年○ヶ月

◇事業内容：情報処理サービス（情報処理の受託・コンピュータシステムの運営管理及びこれに伴う業務）

◇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 |
| 2005年4月～2005年10月 | ○○部　営業三課に配属■流通系の企業が対象のアウトソーシング営業のOJT研修(営業同行)を受ける[担当商品]ギフト商品の受注業務のウトソーシングサービス[営業先] 流通系企業 |
| 2005年11月～2007年3月 | ○○グループに組織改正■組織改正による新設部署で主に技術者派遣の新規開拓営業に携わる[担当商品]技術者派遣（SEやヘルプデスク） 及びPC周り（PC導入支援など）に関するサービス[営業先]新規開拓100％（主に中堅企業の製造業をターゲット）**◆実績**・2006年度第1四半期営業ランキング　金賞受賞（257名中10位）・2006年度第2～4四半期営業ランキング　銀賞受賞**◆ポイント**2005年11月より新設された新規開拓営業専門の部署に所属。そのため、営業ツールの作成や、営業ターゲットの選定などからスタートし、ゼロからの立ち上げを経験しました。 |
| 2007年4月～2010年3月 | ■○○サービスの営業担当となる[担当商品] IT資産管理サービス（システム開発・運用）及びPC周り（PC導入支援など）に関するサービス[担当地域] 東京近郊[ターゲット市場] 上場企業 及びその関連会社（業種は製造業・建設業）[営業先] 昨年度に人材派遣で獲得した顧客への深耕営業＋新規開拓**◆実績**・2007年度第1,4四半期営業ランキング　銀賞受賞・2007年度第2四半期営業ランキング　金賞受賞（263名中4位）・2008年度第3四半期営業ランキング　銀賞受賞・2009年度第3四半期営業ランキング　金賞受賞（263名中8位） **◆ポイント**ホームページの更新担当となり宣伝強化に努め、問合せ獲得数を月平均3件から、月平均20件に大幅に増加させ、案件の創出に努めました。また、私はサービスのモデルとなる案件を多く担当していたので、そのノウハウ共有のための部署内の若手社員ミーティングを主催し、部署全体の提案レベル向上に努めました。■2008年7月 主任職に昇進 |
| 2010年4月～現在 | ○○部に組織改正■○○サービスの営業担当となる[担当商品] PCライフサイクルサービス（PC導入支援・IT資産管理・ヘルプデスクなどPC周りのサービス）[営業先] 既存維持拡大70%（部署の大口顧客5社中3社を担当）　　　 営業所案件サポート 20%（全国の営業所から相談が来る案件のサポート）　　　 新規開拓10％（主に中堅企業の製造業をターゲット）**◆実績**・四半期営業ランキング　銀賞受賞・2015年度第2四半期営業ランキング　金賞受賞（263名中3位）・2016年度受注額　31,680千円（目標額300％以上達成） **◆ポイント**部署の大口顧客担当として、大企業のお客様を担当しています。大手のお客様相手なのでライバルも多いですが、その中でいかに他社と差別化してお客様に気に入っていただくかを重視して営業活動していました。その結果、サービスの提供範囲を拡大して取引拡大に成功しています。（前期比で120％の売上増）また、PCの市場自体が縮小傾向にあるため、スマートフォン・タブレット端末時代にも対応できるようPCライフサイクルサービスの派生サービスとして、スマートデバイスライフサイクルサービスを立ち上げ、サービスの企画・推進・販売を行っております。■2013年9月係長職昇進3名のチームの部下の営業フォローと、全国の営業所の営業支援活動も行っております。自部署での直販営業だけでなく、営業所の案件の支援も行い、売上拡大に向けて活動しております。■2014年6月シンガポール海外研修参加全社から選抜された6名のメンバーで担当サービスの海外展開の可能性を調査する海外研修に参加しました。 |

**［PCスキル］**

使用OS：Windows2000・XP・Vista・7・8・10

使用ソフト：Microsoft Word・Excel・PowerPoint・Visio

**［セールスポイント］**

**●お客様のニーズを掴む分析力**

IT系が苦手なお客様のニーズを掴み、サービスの提案をすることを得意としています。「お客様が本当に欲しいものは何か」と

いうことを考えながら営業するよう心がけていたため、お客様の話をよく聞くことが得意です。お客様の話の中から部署内の新

サービスの創出につながるようなアイデアが出てくることがよくあります。

**●新しい知識を吸収し身につける姿勢**

5年ほど前からPCの市場が縮小傾向にあり、お客様の中で急速にスマートデバイスが普及してきました。危機感を自ら学習する

とともに運用の部署と連携して、パートナーの会社のサービス紹介を受けつつ、自社のサービスを構築していきました。

**［自己ＰＲ］**

　○○株式会社では、主に中堅以上の企業向けにPCライフサイクルマネジメントサービスの営業を担当しておりました。

PCライフサイクルマネジメントサービスの営業では、類似したサービスを提供している会社が多いサービスですが、他社のサービスとの違いを明確に案内することや、お客様が本当に困っていることを聞き出し、解決のためのコンサル提案の様な事を意識して取り組んでいました。また、市場環境の変化に対応できるよう、スマートデバイス系のサービス構築にも力を入れました。

これまでの法人向けの営業の経験や、お客様のニーズを掴むヒアリング力を御社の業務にも発揮し、さらに多くの経験を積み、成長していきたい所存です。何卒よろしくお願い致します。

以上