**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社●●に新卒入社。営業部に配属され、既存のゲーム・EC・広告等のメディア業界、システム開発会社へのソリューション提案営業に約3年3カ月従事。その後、2019年7月に株式会社▲▲に転職。転職後は営業部に配属され、飲食店へSNS広告を利用したマーケティング支援の新規開拓営業に従事。

**［職務経歴］**

■2016年4月～2019年7月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

　　　◇事業内容：データセンターソリューション、クラウドコンピューティングおよびストレージサービスを提供

　　　◇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 |
| 2016年4月  ～  2019年7月 | 営業部に配属  **既存顧客拡大と新規顧客開拓に従事**  【営業スタイル】  既存：新規＝8:2の割合で、直販を担当。  既存顧客のフォローおよび売上拡大と、新規顧客の開拓を目的にソリューション提案を実施。  【取引顧客】  下記業界を幅広く担当。経営者、インフラエンジニア、SIerの営業担当らと商談。（既存顧客:合計50社/年）  既存：ゲーム・EC・広告等のメディア業界、システム開発会社  新規：AI業界  ※従業員数100～2,000人程度の中堅中小企業を担当  【取引商品】  データセンターサービス、クラウドサービス(IaaS)、クラウドストレージサービス、データ分析基盤等。  **◆営業実績**  ・2016年度：売上げ44百万円　（目標達成率118.6％） ※下半期のみ  ・2017年度：売上げ557百万円　（目標達成率105％）  ・2018年度：売上げ335百万円　（目標達成率100.5％）　※上半期のみ  **◆社内表彰実績**  ・2018年6月度優秀社員賞受賞（社内営業職25名中1名が対象）　※当月受注額1位。受注額6百万円  ・2018年7月度優秀社員賞受賞（社内営業職25名中1名が対象）　※当月受注額1位。受注額4百万円  **◆ポイント**  ・既存顧客からの追加案件獲得  既存顧客の新サービスリリースに向け、当社ソリューション提案を実施i致しました。安定配信を重視した  構成提案やコスト削減を訴求し、追加採用頂きました。提案の過程では、要所要所でエンジニアや上司  同行を実施し、お客様の不安要素を払拭することを重点的に行いました。  ・既存顧客の解約阻止  当社サービス終了につき、売上死守のため後継サービスへの移行提案を重点的に行いました。  提案前から密にコンタクトを取ることで、提案時に交渉をしやすい関係性を築けているよう意識しました。  結果として、全社では解約阻止率30％に対し、個人実績では90％達成しました。  (※対象顧客200社超、個人担当18社：月額1２百万円相当。)  ・新規顧客開拓  新規業界ターゲットであったHPC業界へ営業活動を行い、社内初のDGX-Station導入実績を作りました。  専門部署と連携し提案内容を詰め、お客様に対しては導入に伴う選定ポイントから訴求することで  より説得力のある提案をすることができました。  結果として、競合よりも高い価格であったにも関わらず当社を採用頂きました。  ・提案ポイントの横展開  日々の営業活動の中で受注に繋がった提案ポイントを部内で共有し、部内メンバーの営業活動促進に  役立てました。具体的には、提案資料やセールストークを共有し、メンバーの類似案件受注に繋げました。  ・新卒教育経験  2017年度、2018年度の2年間で、新卒OJTプランの組み立てを経験しました。さらに2018年度では、営業  配属となった新卒のチューター業務に従事しました。1年間のキャリアプラン設計から営業スキル教育、  提案方針の相談等、一人立ちを支援しました。毎日面談をし、コミュニケーションを密に取ることで、  本音を言い合える関係性の構築と、日々振り返りをする、タスクを明確にする、自身で考えるといった  社会人としての基礎を癖づけることを意識して接するようにしていました。 |

■2019年7月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

　　　◇事業内容：飲食業に特化したマーケティング支援

　　　◇資本金：○○億円　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 |
| 2019年7月  ～  現在 | 営業部に配属  **営業部に配属、新規顧客開拓と既存顧客拡大に従事**  【営業スタイル】新規：既存＝9: 1の割合で、個人店向け外勤営業を担当。  新規顧客の開拓と既存顧客のフォローおよび売上拡大を目的に提案活動を実施。  【取引顧客】10店舗以下の飲食店を展開している企業、もしくは個人事業主　　※新宿・渋谷エリアを担当。  【取引商品】SNS広告を利用した認知獲得・集客サービス、飲食向けサブスクリプションツール、飲食向け人材支援  **◆営業実績**  ・月間テレアポ獲得件数：35件（目標達成率109％）  **◆ポイント**  ・新規顧客開拓  　新店を中心に、挨拶回りやテレアポ、SNSを活用して作り案件創出をしました。  １日30アクションを必達し、インサイド研修中には目標案件創出数を109％達成しました。  ・顧客フォロー  　受注後の潤滑な納品や、継続利用のためにフォローを行いました。ITに詳しくないクライアント様に  向けても、当社サービスの活用方法を継続的にインプットし、最適な使い方を提案しました。  結果的に、他媒体の更新時期に当社サービスの導入を内示頂けるまでの関係性を築くことができました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・ITパスポート（●年●月取得）

・CompTIA Cloud Essentials（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・Word　（提案書、見積書等のビジネス文書作成）

・Excel　（ピボットテーブル、顧客別受注・売上げデータのグラフ化等）

・PowerPoint　（一般的なプレゼン資料作成）

**[自己ＰＲ]**

**◆リレーション構築力には自信があります**

既存顧客を担当する中で、リレーション構築力を磨きました。商談時はラポール(雑談や興味関心を惹く話題)から入ることを重視し、メイン交渉をしやすくする関係性を築くことを意識していました。また、対現場担当者だけでなく、対会社としての関係性継続にも注力しました。具体的には、先方役員と当社営業責任者を引き合わせ、役員同士でのグリップも握れるように定期役員訪問や懇親会の場を設けました。その結果、現行売上死守だけでなく、難しい値上げ交渉等も承諾して頂けるほどの関係性を築くことができました。これまでITインフラとWEB広告のソリューション営業として、既存顧客のアップセルと新規開拓を担当して参りました。お客様の新規サービスリリース及びビジネス成功に貢献するべく、現場担当者はもちろん事業責任者に対しても、提案活動を行って参りました。

今後は、これまでの営業経験で培ったリレーション構築力を活かし、既存顧客の更なるビジネス拡大に貢献できる提案をしていきたいと考えております。着実に成果を出すためにも、社内外問わず積極的に新たな知識を吸収する姿勢を貫き、貴社の即戦力として貢献できるよう邁進して参ります。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上