**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校卒業後、株式会社●●に新卒入社。3ヶ月間の社内研修を実施後、技術者として現場に配属され、プログラムの開発を経験。その後、現在に至るまでの約2年間は、主に大手SIerの新規顧客と既存顧客を対象とし、システム開発に際して必要なSEの提案営業を経験しております。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：情報処理システムの提案・構築・保守・運用支援

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

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月～2017年3月 | 企画開発部　開発担当【担当業務】・プログラムの新規開発・既存プログラムの修正作業**◆工夫した点**自分で積極的に調べ、自己解決力を鍛えることができました。お客様からは資料のまとめ方や作業速度の面で評価をしていただきました。 |
| 2017年4月～現在 | 企画開発部　営業担当主に大手SIerの新規顧客と既存顧客を対象とし、システム開発に際して必要なSEの提案営業提案営業を担当。【担当メンバー】3名【営業スタイル】新規顧客と新規取引先への営業および、既存顧客と既存取引先への深耕営業【担当地域】関東【取引顧客】担当社数常時約4社（商談相手は課長クラス以上）【担当取引先】担当社常時約60社（商談相手は営業担当クラス以上）**◆営業実績**・2017年度：売り上げ約1億6000万円（目標達成率約105％）・2018年度：売り上げ約2億1000万円（目標達成率約110％）**◆工夫した点**毎年売り上げの5％成長を年間目標に掲げ、それを達成するためには取引先への営業を強くするべきと考え、毎日2～4社ほど取引先に訪問して打ち合わせを行いました。その結果、前年度は年間目標を達成することができ、今年度は年間目標を大幅に上回って達成することができました。また、現場の社員のメンタルケアとして、2週間に一度は現場に直接訪問して会話をするように心掛けており、今では以前の営業担当よりも良くなったと評価の言葉をいただけるようになりました。 |

 **[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、まずは顧客や取引先との信頼関係をしっかりと構築し、その上で現状の課題確認を行い、それぞれの抱える課題に対して柔軟な提案を継続。その結果、顧客や取引先に偏らない「その相手のための提案」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。

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