**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2012年5月～2016年12月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：化学・バイオ分析機器及び部品販売・保守サービス

◇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 |
| 2012年5月～2016年12月 | 科学機器営業部　【担当】 法人営業【担当地域】 茨城県つくばみらい市、取手市、守谷市、笠間市、小美玉市、つくば市内の工業団地に属さない民間企業【客先情報】 顧客比率：既存営業80％　新規営業20％民間企業研究所(商品開発・基礎/応用研究・製品保証)・品質管理部、民間受託分析センター、官庁研究機関等 (約50社)【主要顧客】 　アサヒグループ、キヤノン取手工場、クリタ分析センター、宇宙航空研究開発機構等【業務内容】　・既存顧客へのフォロー 現状確認、受注部品配送、新製品提案、引合情報収集、サービス巡回活動等・新規開拓営業 飛込み、展示会での反響営業、問い合わせ対応、電話対応・提案・商品PR ヒアリング、商品説明、プレゼンテーション、アプリケーション相談、依頼分析受注・見積書作成・製品手配 仕様打合せ、購買部門及びメーカーとの価格交渉、製品受注・手配・納品管理　納品前現場確認、工事依頼、日程調整(客先及びメーカー)納品、据付立ち合い、研修立ち合い**◆売上実績**・2012/6-2013/5　 3,700万円　　　(達成率100％～)　※入社1年目の為目標値無し・2013/6-2014/5　 2億4,500万円　(達成率109％)・2014/6-2015/5　 2億1,440万円　(達成率89％)・2015/6-2016/5　 2億０8,09万円　(達成率100％)※各企業2013-14年は設備投資予算に大きく予算を割いたが、2014‐15年は前年の反動もあり、新規導入を控えた為、予算達成率は89%前後。2015年‐16年は価格・旧型装置リプレース等の別予算を確保し、次年度は100%の予算達成。**ただのルート営業ではない、提案型営業スタイルを身に着けました。**主要顧客であったアサヒグループは分析機器稼働数、購入率も全国を見ても10本に入る企業でした。競合メーカーは専属営業マン・エンジニア巡回を行っており、私が担当した際はメーカーの変わりとして、情報を取り、商談、クロージングを求められました。競合メーカー営業とは異なる方法をとりました。他社との優位点は私が装置の説明、仕様決定、見積書作成ができることです。専門知識と商社としての顧客接点(納品、トラブル・修理発生時の迅速対応、研究所内の機器配置場所、仕様の把握)を大切にしました。顧客が把握していない部分を提案、求めている必要な情報を必要なタイミングで提供 (メーカーとの同行、文献、チラシの配布等) することによって、信頼関係構築、社内情報共有をすることができました。結果、装置リプレース、増設、残予算での購入等をメーカー営業を抑えて受注し、売り上げも達成できました。 |

■2017年10月～2019年5月　株式会社▲▲（契約社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：総合物流業

◇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 |
| 2017年10月～2019年5月 | 法人営業【事業内容】 シリコンバレーへ赴任する駐在員様の住宅斡旋、短期住宅サービス、商業用オフィス仲介サービス、【従業員人数】5名【担当顧客】　サンフランシスコ・ベイエリア(サンマテオ～サンノゼ)の日系企業の駐在員、進出予定の日系企業・新規開拓営業飛込み営業、ネットワーキング活動、問い合わせ対応、コールドコール、打ち合わせ・新サービスの営業企画ヒアリング、サービスカスタマイズ提案、SOW作成、スケジュール管理、契約書作成、資料作成・サービスPR、マーケティングヒアリング、住宅斡旋、短期住宅サービスの提案、プレゼンテーション、SNS活用等・問い合わせ対応WEBに入る問い合わせにメール対応、Skype面談日程調整【営業活動実績】　顧客比率：既存顧客:80％　新規顧客：20％新規顧客獲得を増やすため、以下活動を2018年1月～2019年2月の間専念契約：1社、新規サービス利用顧客：20人、電話件数：556回、ネットワーキングイベント参加：42**◆売上/取引実績**・2017年　12,691,700円・2018年　27,401,100円 (前年と比べて2倍の成長率)**チームの一員、営業責任者として築いた売り上げ2倍**前職では会社の規模が小さく、経営者＝上司でした。入社当時から営業責任者として、既存ビジネスの営業戦略策定、KPIの管理、戦略実行、経営会議に携わりました。営業活動のみならず、会社として運営できるように会社体制を整え、新サービス企画、運用業務にも従事しました。2018年からは新規サービスのマーケティングを一部兼務し、マーケティング・PR施策の立案、実施にも携わりました。営業活動では新規顧客獲得の為、前職で養った営業力・行動力も活かし積極的に行いました。ただの営業職ではなく、経営チームの一員という自覚を持っことができました。結果、既存ビジネスの安定受注と新サービス運用を成功に導けたことで会社の売り上げを２倍にすることができました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●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、IF関数等を利用したフォーマットの作成、及び顧客別受注・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(説明会資料、企業説明等)

 **[自己ＰＲ]**

私が常に心がけていたことは、

(1)情報を取りに行き、経験し学ぶ姿勢

(2)各々の目線・視点で考えることを大切にし、そのニーズを汲み取りながら提案すること。

(3)一人だけで仕事をするのではなく、自身が旗振りになり、他者を巻き込みながらWinWinの関係を大切に仕事を進めていくこと。

どの分野も未経験からのスタートでしたが、上記３つを考えながら行ってきました。

太陽計測では装置の技術的知識を日々の業務内（トラブル対応、商品PR、技術講習、仕様、見積書作成等、メーカーとの同行）から学び、使っていくことで自分のモノにしました。前職でもどうように業界、サービスに対して無知な私でしたが同様のことを行うことでカバーすることができました。今後は営業として培った提案力、コミュニケーション力を生かしたいと考えています。また、単なる営業ではなく、提案型営業として活躍したいと考えております。また、海外経験、語学の研鑽を積んだのち将来的に海外事業に携われる人材になりたいと考えております。

以上