**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務経歴］**

■2012年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：テクノロジーソリューション、ユビキタスソリューション、デバイスソリューション

◇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 |
| 2012年10月～2014年12月 | 金融法人営業部配属　【担当業務】保険会社向け法人営業・パソコン商談　　 商談規模 １０億円、関係者 約５０名、　期間 約半年・新規システム商談 商談規模 ５億円、関係者 約１００名、期間 １年間【役割】（担当）プロジェクト進捗管理【実績】2013年　上記２商談獲得（他者５社とのコンベティション）2014年　前年比売上目標達成率　１５０％（全社マイクロソフト製品最優秀売上） |
| 2015年1月～2017年6月 | 金融法人営業部（新規企画グループ）配属【担当業務】損害保険会社向け新規サービス企画商談規模３億円、関係者 約３０名〜４０名、期間 １年半【役割】（チームリーダ）・サービス企画提案・拡販イベント企画・運営【実績】2016年　業界初の異業種コラボサービスとして日経新聞に掲載。2017年　若手金融営業（100名）の中で新規事業開拓営業賞受賞 |
| 2017年7月～現在 | 金融法人営業部配属【担当業務】損害保険会社向け法人営業・スマフォアプリ商談　商談規模 ５億円、関係者 約20名、期間 約２年　・デジタル認証商談　　商談規模 ２億円、関係者 約20名、期間 半年【役割】（チームリーダ）・新規提案、案件管理、若手育成【実績】2018年　前年比売上目標達成率　１２０％ |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

法人営業をして培った以下5点の強みは、業種は異なりますが、業務を実施していく上で生かせると考えております。

**■コミュニケーション力**

**「制作進行・管理」**

営業として、クライアントと社内関係者の間に立ち、提案・契約・交渉・サービス構築・トラブル対応まで一貫してプロジェクトの制作進行・管理を行います。案件毎の関係者は４０人〜１００人です。定期的な情報共有や、要望を伝える際は、依頼背景、営業としての思い、明確な依頼内容を意識して会話をしています。

→全体像を共有することで、認識齟齬が減りチームが円滑に進みます。

**「継続性」**

提案後も定期的にクライアント先や社内エンジニアと接点をもちます。最近の悩みはないか、新技術の紹介等も積極的にします。継続することで、次の商談に繋がった経験や優れたエンジニアをチームにアサインできました。この経験を通し、信頼を得るための会話の重要性を学び、またそれを実践できる人間に成長することができました。

**■企画提案・実行力**

**「人のしないことをする」**

クライアントの他領域への新規サービス企画提案を実施。議論を活発にするため、希望を出し、クライアント先に１年間常駐しました。課題の深堀やアイデアを積極的に提案しやすくなり、結果として自社の単独発注となり商談獲得しました。（日経新聞にニュースリリース掲載）

→他人と異なることをすることで信頼関係構築、および新規領域への参入に成功。

**■柔軟性**

**「複数のライフカードを持つ」**

自分の想定を上回ることが毎日起こります。そのため固定観念は持たず、多くの改善策を考え、試します。試行錯誤を繰り返す中で自分の手札を増やし、動じない心を持ちました。

**「立ち止まらない」**

困難な案件だとしても「譲れないポイント」「どの条件が変われば可能か」課題を分析し折衷案を探します。進みながら考え、全体のスピードを下げないことを意識しています。

**■責任感**

**「逃げない」**

トラブル続きのプロジェクトを３案件平行して担当しておりました。原因分析は誰かを責めるではなく、組織体制から見直します。正常化に向け、社内外の窓口として交渉します。時には嫌われます。

しかし、役割分担や前提条件があやふやなまま進めることはトラブルの原因になることを学びました。チームの中での自分の役割を明確にした上で、担当プロジェクトがうまくいくまで私は諦めません。

**■行動力**

わくわくすること、面白そうなことは私の源です。誰かが楽しそうにしている姿や驚く様子を創り出すことにやりがいを覚えます。

撮りたい：思い立ったら１人で国内外問わず撮影にいく（学生時代写真部）

面白そう：ゴルフ、麻雀

驚く顔がみたい：上司のために富士通の社長からお祝いメッセージをもらいにいく

以上