職 務 経 歴 書

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

株式会社●●入社後、○○事業部に所属。

自社の入金消込・債権管理のクラウドサービス「○○」の新規法人顧客に対するセールスを担当。

中小～中堅企業を対象に、アポイントの設定から経理業務における課題点のヒアリング、製品の運用方法の提案、

契約の締結までの業務に従事。製品PR動画制作の発案・企画も担当。

**［職務経歴］**

■2010年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：入金消込・債権管理システム「○○」シリーズの企画・開発・提供・保守

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証第１部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2010年4月  ～  現在 | クラウド事業部 |
| 【業務内容】  展示会や自社サイトに訪れた、○○に興味を示した顧客に対する新規アポ獲得から製品デモ、運用方法の提案、クロージング・契約までの流れを担当。  【取引顧客】  顧客規模：月間の取引件数が数百から数千の、中小から中堅規模クラスの企業  主な商談相手：経営層、総務部、システム部  【営業スタイル】  自社サイトに訪れ製品資料をダウンロードした顧客や、過去の展示会にて自社ブースに訪れた顧客に対してアポ取りの架電を実施し、経理業務における、特に債権管理分野の課題についてヒアリングを行う。  ヒアリングした内容を基に製品のデモ説明を行い、さらに課題点について深掘りすることで顧客が抱えている業務課題についてキャッチアップし、課題解決の為の運用方法の提案を行っていく。  【実績】  入社して半年頃に個人目標を、毎月の平均商談件数は25件以上、受注本数は月間平均3本以上。  目標を達成する為に、1本の受注に対して必要となるアポ数を逆算し、そこから更に必要な架電数を割り出し、実際に架電していくことでコンスタントに受注がでるよう工夫を行いました。 |

**［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］**

あまり、限定せずに簡潔に！

私の最大の強みは「顧客の課題に対するコミット力」だと考えています。通常、自社製品に対して何らかのアプローチをしてきた顧客は何かしらの経営課題を持っており、どの製品がその課題をどのように解決してくれるのか？を検討されている場合が殆どだと思われます。

なので私は顧客にとって「課題の解決策を明確に提示できる担当者」になれるよう行動してきました。ヒアリングを徹底的に行い、問題解決までの具体的な流れを顧客が社内共有できる資料としてまとめ、データ連携面に不安点があればトライアル環境を構築し、顧客と相談しながら運用方法の詰め合わせを行い、自社製品だけでは解決できない点があればパートナー企業の製品と併せて提案するなどして課題に対する解決策を明確に示し、コミット力を向上させていきました。

その結果、顧客と強固な信頼関係を構築し、コロナウイルスの影響に左右されずにコンスタントに受注することが出来、当初目標を上回る実績を残すことに成功しました。

この強みは取り扱う製品によって左右されるものではなく、異なる業界の製品を提案する際にも役立つものであり、貴社営業業務においても活用できるのではないかと考えています。

以上