**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**職務要約**

大学卒業後、WEBマーケティングを手掛ける株式会社●●に入社後、自社ビジネスマッチングサービスの企業向けの提案営業に従事。言われた事をやるだけではなく、自発的にPDCAを回し、理想のシナリオへと導く。新規営業だけではなく、深耕営業においてもお客様の課題解決に真摯に寄り添った。その後IT業・システム開発を行う株式会社▲▲に入社。営業として新規、既存客からの案件を獲得。

**職務経歴**

■株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：Webマーケティング事業の一環として、BtoB向けのビジネスマッチングサービスを提案

◇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 | 業務内容 |
| 2018年04月～2020年02月 | ●営業スタイル　新規営業80％　既存営業20％●担当エリア　全国●取引顧客　株式会社インプレスグループ（一部上場）をはじめとした　40種の業界かつ、中小企業のお客様●担当業務　・新規顧客開拓（電話・メールでのアポイント獲得、訪問）　・既存顧客のフォロー（コンサルやクレーム対応、アップセル、クロスセル）　・見積書、請求書等の書類作成●取り組みと成果・2018年度目標600万円　実績1290万円　達成率215%・役員賞（13期目の歴史の中で受賞できたのは5名のみ）・新人賞・グループレース　全10グループ中1位　　　※グループリーダーとして、メンバーの進捗管理やメンターも担う【2019年】・2019年度目標720万　実績964万　達成率133.8%・顧客満足度賞（解約率が一番低い社員に送られる賞） |

■株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：IT業・システム開発の提案

◇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 | 業務内容 |
| 2020年02月～2020年06月 | ●営業スタイル 新規営業60％　既存営業 40％●担当エリア一都三県 ●取引顧客 某大手ITを初めとする、大手クライアント ●担当業務 ・新規顧客の開拓、折衝（電話・メールでのアポイント獲得、訪問、ヒアリング） ・既存顧客との折衝（コンサルやクレーム対応、課題解決、システムの拡充） ・プレゼンテーション、見積書、請求書等の書類作成 ●取り組みと成果 ・2020年3月　既存顧客より500万円規模の受託案件を獲得 　・2020年5月　新規営業で1億円規模の受託案件を獲得 |

**■活かせる経験、知識、技術**

基本的なPCスキル（Word、Excel、PowerPoint）

新規顧客の開拓、折衝

既存顧客との折衝

PDCAを回す能力、ロジカルシンキング、型にはまらない提案

■**資格**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**■自己PR**

新規開拓から受注後のアフターフォロー、クロスセルやアップセル、並びに請求書発行まで営業職としてお客様をフォロー出来るポイントはすべて経験。

1社目では、入社年の実績を基に、踏み込めていなかった既存顧客のフォローも行うようになった。

迅速かつ丁寧な返答とヒアリングでお客様の信頼を得て、継続率を上げる事で顧客満足度賞を受賞。

2社目では、決裁権者ではなく、担当者ベースでの提案が主。

業界も変わり、商材単価も前職と比べて数十倍も高額な商材を取り扱うようになった。

結果として責任感も強まり、一つのPDCAに対してより深堀し、幅広い営業手法を確立した。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　以上