**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［キャリアサマリー］**

札幌にて情報系専門学校を卒業後、北海道より上京し、中堅SI’erへ新卒入社。営業部として、大手SI’erへの既存深耕営業、エンドユーザーへのシステム提案を行う。また、ITの需要が高まっていた時期のため、要員を充足させるべく、購買部門と協力して、パートナー会社の開拓も行う。営業として、「今来てくれる営業」を自称し、お客様との関係づくりはもちろんのこと、客先作業が中心の案件を多く担当していたため、営業と技術部、また、客先現地スタッフと技術部のリレーションづくりにも従事。客先現地スタッフと協力して、案件の切り出しや要員の増員提案などを行い、30名規模のスタッフを調整していた。

中堅SI’erを退社後、IT系企業を中心とした映像制作サービスを展開するベンチャー企業へ入社。Webページに掲載する動画コンテンツや展示会で投影する動画コンテンツ、そしてCMなどの動画コンテンツの販売に従事。入社初年度に中堅IT系商社を担当し役員へ直接アプローチし、コーポレートビデオなど300万円の新規開拓に成功。反響営業、新規開拓営業を中心に活動を行い、担当顧客も入社初年度の10社から、現在では100社と拡大。売上の7割がIT系で占められており、各製品のコンセプト紹介や機能紹介、製品デモなど、前職のIT系知識を活かしたコンテンツづくりを行っていた。規模拡大に伴い、組織の増員を行い、入社6年目で自分の他、2人のチームマネジメントを任される。チームとしては250社を担当し、それ以外にもリード獲得やナーチャリングなども行う。

他にも、システム構築の知識があることから、自社に組み込むCRMツールなどのマーケティングツールの管理運営も一部対応しておりました。

**［職務経歴］**

**□2006年4月～2011年6月　株式会社**▲▲**（正社員）　※在籍期間：5年3カ月**

◇事業内容：システムソリューションサービスの提供

◇資本金：○○億○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2006年4月～2011年6月 | 【担当部署】営業部門**■職務内容**　担当営業として5年活動。大手SI’erへの既存深耕営業、エンドユーザーへのシステム提案を行う。また、ITの需要が高まっていた時期のため、要員を充足させるべく、購買部門と協力して、パートナー会社の開拓もおこなっていた。【営業スタイル】新規営業 20％　既存営業 80％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介【取引顧客】NTTデータ（金融・公共）、NTT先端技術研究所、JCB　計30社担当【取扱商材】システム開発、要員提案(SES/派遣)、パートナー開拓**■実績****・大手銀行の金融系システムの一部機能を担当**　リプレース時期であった、大手銀行の金融系情報システムの一部機能を常駐SEと協力して、一部機能の切り出し開発を行うように提案活動を行い、実際に発注いただいた。これにより、月間10人月の規模のプロジェクトを半年間推進。**・年商3億を達成** 入社以来売上実績を着実に伸ばし、最終的には年商3億円を達成。過去に新卒で3億円を達成したのは数えるほどであった。実績を伸ばすために、年上が中心のお客様に対して、礼節を尽くす、夜討ち朝駆けほどではないが、足繁く訪問するなど、営業の基礎としての意識と活動を習得した。 |

**□2011年8月～現在　株式会社**●●**（正社員）　※在籍期間：8年6カ月**

◇事業内容：BtoB企業向けに特化した動画コンテンツ制作

◇資本金：○○万円　売上高：○○億○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年8月～現在 | 【担当部署】営業部門**■職務内容**営業リーダーを約3年経験。メンバー2名をマネジメント。BtoB企業向けの動画制作の営業およびディレクションに従事。東京を中心とした企業（企業規模問わず）に、保有製品の特性に合わせたアプローチを行い、新規開拓および既存深耕営業に従事。新規顧客は年間10社を開拓。【営業スタイル】新規営業 30％　既存営業 70％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介、展示会【取引顧客】大塚商会、TKC、日本電気（グループも）、日経新聞社　計100社担当【取扱商材】商品商材向け動画コンテンツ、会社紹介用動画コンテンツ、**■実績****・営業戦略を策定。チームリーダー3年で販売社数、初年度比1.5倍を達成**2017年よりチームリーダーとして活動。個人目標の達成はもちろん、チームでの達成を行うために定期的な勉強会を実施し、販売手法やケーススタディなどを実施し、成功体験を共有。これをおこなったことで、新規顧客訪問時に慌てることなく、キーマンへ最短距離でアプローチできたことで、全体として目標達成につなげることができた。また、動画への期待や企業でもっている課題は似ており、リード獲得企業へ向けて、類似業種の導入事例などをナーチャリングし、案件の掘り起こしを実現。こういった形の営業手法は幅広く活用できると考えております。**・大手IT商社を担当。他部門展開で部門制覇** 2015年より大手IT商社を担当。最初は広報部門からのスタートではあったが、担当者の紹介により、対応部門が増加し、7ある製品事業部門すべてで実績を積む。これは、お客様の事業内容と製品の解決課題を深いレベルで理解し、それにあった動画の表現方法を提案することで、想定以上の効果を生み出す動画コンテンツの作成ができたことで、リピートや他部門への紹介をいただけました。学校や前職で得たIT系の知識があることで、最短距離で製品・ソリューションの理解ができたため、こういったIT知識は今後も幅広く活用できると考えております。**・マーケティング活動の補佐として活動**2018年より自社マーケティング活動の補佐として活動。前職・学校で得たシステム構築の知識を生かして、マーケティングツールの設定やチューニング、データ整理などを行う。これにより、新規リード獲得の促進やリード獲得後のナーチャリングなどを迅速におこなった。定期的にシステムにふれることで、知識の陳腐化を防ぎ、最新のソリューション動向を追いかける上で非常に役に立っております。 |

**［保有資格］**

・基本情報処理技術者（2003年11月）

 ・初級システムアドミニストレータ（2004年11月）

 ・ソフトウェア開発技術者（2005年6月）

**［自己PR］**

営業として10年、既存深耕営業、新規開拓に従事しました。専門学校で習得したIT知識、プログラミング知識を生かした形での営業活動をしております。前職はIT系であったのでもちろんですが、現職でもIT系企業のソリューションを担当することで最新のIT動向やソリューション知識をキャッチアップして活動しておりました。そのおかげもあり、お客様からは製品知識があることで、より深いレベルでの訴求ができるとお褒めいただきました。また、現職でもマーケティングツールの導入や伴奏支援の担当者として活動したことで、システムに関する知識も常時向上させております。