**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20XX年XX月XX日現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

　大学卒業後、1社目では〇年間、人材派遣の営業職として中小～大手クライアント向け提案営業に従事しました。新規開拓からはじまり既存顧客への実績拡大のための深耕営業も経験後、メンバーおよび業績マネジメントも担当しました。

2社目である現職では自社開発のソフトウェアおよびその導入に伴うハードウェアの提案までを手掛けています。個人として顧客理解を徹底しつつ、組織力の強みも活かして顧客の信頼を獲得しています。

**■活かせる経験・知識・技術**

【営業 業務（〇年〇か月）】

1社目）

　　顧客　：法人（大手：中小＝8:2）、　新規開拓（約〇年）・既存顧客深耕（約〇年）

相対する顧客　資材購買、総務人事、営業企画、顧客法人の販売代理店など

担当業界・領域　金融業・人事や総務部門をメインに担当

　　商材　：事務派遣

　　関係者：社内　営業企画

2社目）

　　顧客　：法人（大手：中小＝8:2）、　新規開拓（約〇年）・既存顧客深耕（約〇年）

相対する顧客　資材購買、総務人事、営業企画、顧客法人の販売代理店など

担当業界・領域　製造業をメインに担当　新規開拓では官公庁や大学・小中高校、ゼネコン などへ提案

　　製品　：自社基幹系パッケージ（生産管理・受発注システム）及びそれに伴うH/W、セキュリティ設備、事務機など

　　関係者：社内　開発・技術・製造・営業企画・法務・他営業部

【戦略立案・企画推進 業務（〇年〇か月）】

プロジェクト推進：業務改善のプロジェクトリーダーを経験

組織横断で集まったメンバー15名のリーダー役、ビジョン策定、課題設定、

　　　　　　　　　実行プランの決定、メンバーのPDCA管理、改善会議の実施、プロジェクトオーナーへの報告

新規立ち上げ：教育業界向け新製品の拡販をミッションとした、営業組織の立ち上げ責任者を経験

本部長や部長とのビジョンすり合わせ、部方針のブレイクダウン、新たに集まったメンバーへの説明

　　　　　　　ミッションの設定、タスクの洗い出し、ガントチャート作成、納期フォロー、風土醸成など

【マネジメント（〇年）】部下（2～8名　20代前半～50代後半　男女比　7:3）

【PCスキル】　Word,Excel（ピボット分析）、Powerpoint、

**■職務経歴詳細**

**□20x年xx月～現在　○○○○株式会社**

◆事業内容：各種ビジネスソフトウェア開発・販売、コンサルタント業

◆資本金：○○○百万円　売上高：○○○百万円（20XX年）　従業員数：○○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| **20XX年XX月**  **～**  **現在** | 東京本社第一営業部配属 |
| 主に中堅及び大企業を対象とし、H/W及びS/W販売を担当  【営業スタイル】新規顧客への飛び込み営業及び既存顧客への深耕営業。  　　　　　　　　新規　40%, 既存 60%  【担当商品】自社基幹系パッケージ（生産管理・受発注システム）及びそれに伴うH/W  【担当エリア】東京、神奈川  【実績】20XX年：売上1050万円　達成率105％  　　　　20XX年：売上1850万円　達成率117.9％　※通期で新人賞を獲得  【主な導入実績】   1. 某製造業社、インフラ構築刷新。　　　　　　〇〇万円規模 2. 新規受注で流通業社に対して、自社基幹パッケージ受注。新規プロジェクトとして〇億円規模   【ポイント】  リストアップの工夫（過去のお客様、対象業界の絞り込み、評価の高い企業、専門誌に記事掲載のあった  企業など）や、新規受注を頂いたお客様からの紹介促進をきめ細やかに行いアプローチを行った。 |
| 課長以下グループメンバー8名　※20XX年度からリーダー |
| **20XX年XX月**  　～  **20XX年XX月** | 東京本社営業部 |
| 主に製造業向けグループ企業に対する販促営業とユーザーフォロー営業及び有力代理店の開拓  【営業スタイル】代理店営業  【担当商品】自社基幹系パッケージ（生産管理・受発注システム）及びそれに伴うH/W  【実績】20XX年：売上4550万円　達成率：130％　※大型受注に成功したことで社長賞を獲得  　　　　20XX年：売上3020万円（期の途中で退職）  【主な導入実績】  某自動車部品メーカー社に対して、グループ会社を含め基幹パッケージのリプレイスの受注  　<概要>　　※内容、金額、の他、インフラ系であれば規模等も記載  　<取組>当初、顧客側ご担当者は親会社内の低コスト最低限でのリプレイスを検討されていたが、  経営層に対してアプローチをし、今後の事業計画の概要を教えていただいた上で、技術部門のリーダーと協力して5年後以降の事業成長を見据えた柔軟性のある環境を提案。信頼を得た結果、親会社だけでなく  グループ企業5社を含めた大規模な刷新につながった。  　　→※トップアプローチにより実現した質の高い提案として　社長賞を受賞  【ポイント】  ・通常の担当者だけでなく、決定権者に対してのアポイント獲得を徹底し、お時間をいただけた際には  単独ではなく技術部門のリーダーも同行してより詳細なご説明をするとともに、組織として対応して  いることを理解いただき、　お客様の信頼を得たことで、より大きな案件の受注につながった。 |
| 20XX年度下半期より主任へ昇格（部下5名　課の売上を管理） |

**□20XX年XX月～20XX年XX月　○○○○株式会社**

◆事業内容：人材派遣業、人材紹介業、再就職支援事業

◆資本金：○○○百万円　売上高：○○○百万円（20XX年）　従業員数：○○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| **20XX年XX月**  　～  **20XX年XX月** | 新宿支店 |
| 中小企業を中心に幅広い業界に対して対象に事務系派遣スタッフの提案営業を行う。  派遣スタッフの就業フォロー、派遣契約管理など。  【営業スタイル】新規開拓100％（全て飛び込み営業、40社/日）  【担当地域】新宿及び近隣地区  【取引顧客】担当社数常時約20～30社  【実績】20XX年度：売上1億2千万円　達成率：100.5％　※10月度　新人賞を獲得  　　　　20XX年度：売上3億1千万円　達成率：120.0％　※上半期、支店内MVPを獲得  【ポイント】  ターゲットの企業を絞り、業界分析や顧客分析を行ったうえでの人材提案をすることで企業からの信頼を得、これまで取引ができていなかった大手証券会社との新規取引を開始し、2年間で15名の増員ができた。 |
| マネージャー以下グループメンバー8名 |
| **20XX年XX月**  　～  **20XX年XX月** | 新橋支店 |
| 大手企業から中小企業まで幅広い対象に事務系派遣スタッフの提案営業を行う。  派遣スタッフの就業フォロー、派遣契約管理など。  【営業スタイル】新規開拓50％、既存顧客50％  【担当地域】新橋及び銀座の一部地域  【取引顧客】担当社数常時約20～30社（主に金融業界を担当）  【実績】20XX年度：売上3億2千万円　達成率：100.5％  　　　　20XX年度：売上4億1千万円　達成率：130.0％　※通期支店MVPを獲得、月間賞は6度獲得  【ポイント】  ビッククライアントである大手銀行を任され、年間計画の提案や新規取引提案を積極的に行い顧客と強いリレーションを築いた。結果、クライアント内の当社スタッフシェアが対前年比30％アップ。その後の定着率もスタッフフォロー回数アップや企業担当者との密なコミュニケーションによりアップさせることができ、クライアントおよび社内からの高い評価を得ることができた。（20XX年度） |
| マネージャー以下グループメンバー8名　※20XX年度からリーダー |
| **20XX年XX月**  　～  **20XX年XX月** | 新橋支店（マネージャー） |
| マネージャーとして売上目標設定、実績管理、行動目標設定、進捗管理、採用面接などを行う。  【営業スタイル】新規開拓50％、既存顧客50％  【担当地域】新橋及び銀座の一部地域  【取引顧客】支店全体で300社～400社  【実績】20XX年度：グループ売上10億2千万円　達成率：100.5％  　　　　20XX年度：グループ売上15億1千万円　達成率：130.0％　※ベストグループ賞を獲得  【ポイント】  徹底した顧客管理を行い、特に取引実績の大きいクライアントに対する深耕営業を半年にわたって徹底した結果、既存顧客への売上が対前年比140％という高い実績を出すことができた。支店全体の売上にも貢献し、首都圏エリアのベストグループ賞を獲得。（20XX年下半期） |
| マネージャー（メンバー7名） |

**■**資格・スキル

英語力：TOECI　800点。　\*実務での使用経験はありません。

Excel ：表／グラフ、関数、ピボットテーブル等を業務で活用しています。 マクロについては習得中。

Access　 ：実務経験無し。フォームの利用は可能。クエリについては習得中。

PowerPoint　：プレゼンテーション資料作成、アニメーションの活用

**■自己ＰＲ**

他社との協働により、新製品の拡販に成功した事例

教育業界向け新製品の拡販を担当していた際は、当初、社名や製品そのものの知名度が低く、商談を獲得する事にも苦戦した。そこで、まずはより多くの顧客接点を得ること、また製品の活用イメージを分かりやすく伝えることを目的に、**競合製品の取り扱いもある他社のＡ社との協働による営業を進めた。**別部署の伝手をたどりＡ社営業管理者にコンタクトを取り、競合する製品の提案はしないことを前提に、共同提案できる製品の組み合わせ、これら製品を活用した顧客向けセミナーの開催を合意。

徹底した顧客理解をベースとした企画提案力

営業として最も大切にしていることが顧客理解です。そのため、お客様の状況把握にヒアリングをしっかり行い、ご要望だけでなく潜在的な課題を仮説立てした上で、考えうる最適な提案をすることを心掛けております。このことにより、お客様からは自社を一番理解していると信頼をいただけるようになり、案件規模の拡大や継続的なご依頼をいただいています。

他部門と連携、組織対応力

　大手クライアントを中心に、自分自身の個人的な営業活動だけではなく、技術部門との情報連携を徹底し、必要に応じて技術部門ともに顧客訪問をすることで、組織一体となって課題解決にあたるという方法をとりました。また、大きな提案の際にはプレゼンを磨くだけではなく組織として取り組む姿勢を示すことで、顧客からの信頼も勝ち得たと考えています。

マネジメントスキル

一社目では20XX年にリーダー、20XX年にマネージャーとなってからは、個人業績だけでなくチーム、グループの業績やモチベーションをいかに最大化できるかを常に意識しております。メンバーの行動管理を徹底しながらも、業務量が多いために体調管理やモチベーションの維持をグループ独自でノー残業制度を導入したり、自らの提案で支社の表彰制度にグッドプラクティス賞を導入したりすることで図っておりました。結果、競争の激しい新橋エリアにおいても高い達成率を実現しました。

以上