

# 職務経歴書

20XX年XX月XX日

氏名 静楽 太郎

## 【職歴要約】

株式会社●●に入社後、ルート営業を3年間経験の後、▲▲営業所への転属後は新規顧客の開拓に努めました。株式会社△△に転職後は法人営業を担当し、取引のなかった業種の企業との契約もいただきました。新人研修では営業支援ツールのレクチャー担当に就任し、営業プロセスの可視化や業務プロセスの効率化とその社内共有に寄与した経験もあります。

## 【職務経歴】

会社名：株式会社△△ 事業内容：システム開発・販売、コンサルタント業 設立：20XX年 資本金：X億円（20XX年XX月） 売上高：X億X千万円（20XX年度） 従業員数：XX名	
期間	業務内容
20XX年XX月～ 現在	<p>■プロジェクト概要</p> <p>企業向けシステムの営業担当として新規顧客の開拓を行う。稼働率に連動した宿泊業向けシフト管理システムの受注に成功し、それ以前には取引のなかった宿泊業の顧客との取引拡大に寄与。</p> <p>■担当業務</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・新規顧客向けコンサルタント営業</li><li>・セールスエンジニアと連携した顧客対応</li><li>・新人研修にて営業支援ツール講習を担当</li></ul> <p>■取り組み</p> <p>既存顧客で異業種の取引先から販路を広げる取り組みを続け、飛び込み営業を実施し開拓に努めました。顧客のニーズを詳細にくみ取ったシステム案を作成し、潜在的な要望を織り込んだ営業をしてまいりました。</p> <p>■実績・成果</p> <p>それまで取引実績のなかった業界への営業活動で、宿泊業の顧客へ新規開拓ができ前年比120%成長させました。また他部署とのクロスセル施策の取り組みでセールスエンジニアと連携を取り、予約に応じた必要人員数を自動算出するシステムをはじめ、清掃スタッフのシフト管理などの導入につなげました。</p>

会社名：●●株式会社 事業内容：主に中小企業向けシステム開発 設立：20XX年 資本金：X千万円（20XX年XX月） 売上高：X億円（20XX年度） 従業員数：X名	
期間	業務内容
20XX年XX月～ 20XX年XX月	<p>■プロジェクト概要</p>

	<p>入社後3年間は既存顧客企業へのルート営業を担当。3年日以降は新規取引先の開拓に努め、並行して営業部全体で活用できる営業促進資料の作成も積極的に行いました。</p> <p>■担当業務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自社システムを利用中の顧客へのルート営業</li> <li>・営業促進資料の作成の営業サポート</li> <li>・新規顧客への開拓営業</li> </ul> <p>■取り組み</p> <p>入社後3年間で常時約5社、累計12社の既存の顧客企業へのルート営業を担当し、納入済みシステムの顧客環境下での活用をサポートしました。3年日以降は▲▲営業所にて新規顧客の開拓に取り組みました。</p> <p>■実績・成果</p> <p>ルート営業では顧客企業への訪問とヒアリングを丁寧に行い、担当企業からの信頼を得て継続受注率93%と高い継続率につなげることができました。開拓営業ではそれまで取引のなかった業種の企業を含む7件の新規契約を獲得し売上率50%向上に寄与することができました。</p>
--	---

【活かせる経験・知識・技術等】

- システムの構築・運用・保守（自社開発）の新規顧客開拓
- 顧客との信頼関係構築と継続受注営業
- ITツールの導入指導、新人研修での講師

【資格】

- 普通自動車第一種運転免許（20XX年XX月取得）
- TOEIC 750点（20XX年XX月取得）
- ITパスポート試験（20XX年XX月合格）

【使用ツール】

- Word ビジネス文書作成（見積書、礼状、社内外資料）
- Excel データ分析（関数、ピボットテーブル）マクロ使用可
- PowerPoint 会議資料・プレゼン資料などの作成

【自己PR】

既存の顧客企業への定期的な訪問を続けながら潜在的なニーズをつかみ、新規顧客の開拓に挑戦する営業を得意としております。顕在ニーズが見つけづらい営業先でも、持ち帰って社内で検討し、訪問先企業様に有益な提案を持って必ず再訪問させていただくスタイルで、入社以来17社との新規契約につなげました。担当業務以外でも社内のエンジニアと密に連携し、既存のシステムを組み合わせてコスト面にも配慮して提案できることが強みだと自負しております。何より耳を傾けていただけるまでの信頼を築くことが営業のモットーです。

以上