**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

ソフトウェアベンダーにて約○年間、主に製造業向けに基幹系システム・顧客管理システム及びそれに伴うインフラ構築の提案営業を行ってきました。新規顧客・既存顧客への直販営業の他、代理店開拓・代理店への販促営業経験も有しております。

**■職務経歴**

□19xx年xx月～20xx年xx月　○○○○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 |
| 19xx年xx月　～19xx年xx月 | 東京本社　第一営業部 |
| 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【担当商品】自社基幹系パッケージ及びそれに伴うH/W【担当エリア】東京、神奈川【実績】19xx年：売上900万円　 達成率100％　　　　19xx年：売上1050万円　達成率105％　　　　20xx年：売上1850万円　達成率117.9％　※通期で新人賞を受賞【主な導入実績】・某製造業社に対するインフラ構築刷新提案を行い、グループ企業含め5社導入・流通業社より、自社基幹パッケージを新規受注（新規プロジェクトとして3億円規模）【個人的営業戦略】・リストアップを工夫する（過去のお客様、高評価の企業、専門誌に記事掲載があった企業など）・新規受注のお客様への紹介促進も心掛け、きめ細やかにアプローチする |
| 課長以下グループメンバー8名　※19xx年度からリーダー |
| 19xx年xx月　～20xx年xx月 | 東京本社　代理店営業部 |
| 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4550万円　達成率：130％　※大型受注に成功し社長賞を受賞　　　　20xx年：売上3700万円　達成率：105.7％【主な導入実績】・某自動車部品メーカーに対して、基幹パッケージのリプレイスの受注【個人的営業戦略】・コミュニケーションを深めることに注力・代理店からの信頼度が高く、担当していた5社のうち3社に自分の席を社内に用意していただいた |
| 20xx年度下半期より主任へ昇格（部下5名） |
| 20xx年xx月　～20xx年xx月 | 東京本社　第三営業部 |
| 新規企業に対してパッケージを中心にインプリメンテーション、H/W、サポート等、トータルシステムの提案営業【営業スタイル】新規開拓営業【担当商品】A社パッケージ、B社H/W【担当エリア】東京、神奈川【業績】20xx年：売上1億2000万　達成率120％　【主な導入実績】・大手人材企業に対して基幹システム、顧客管理システム及びH/W増強に伴うインフラ提案を実施し受注・大手サービス企業に対して10年間のサポートサービス受注【個人的営業戦略】・お客様の問題解決のあるべき理想像を示し、必要な手段を具体的にわかりやすく説明することに注力・常に取引先企業からの顧客紹介を受けるべく心がけた・以前取引があり現在実績のないお客様に対しては、定期的に訪問・情報提供を実施 |
| 課長以下グループメンバー5名（リーダー） |

**■活かせる経験・知識・技術**

・顧客ニーズのヒアリングから掘り下げ、提案までのプラン作成、競合に勝る理想の提案へと導くストーリー展開を

描くことができます。

・お客様の問題解決のあるべき理想像を示し、必要な手段を具体的に分かりやすく説明することができます。

・顧客と率直な意見交換を行うことを意識してきました。また顧客を頻繁に訪問し、ニーズに迅速に対応することで

顧客の信頼を得てきました。

**■資格**

・普通自動車運転免許（19xx年xx月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

1）リレーションが取れていないお客様に対しても、表面上の課題対策だけではなく、詳細なニーズを的確に抽出し提案

することで、信頼関係構築を行っております。

2）営業として培ってきた経験を活かし、創意工夫を行い、目標に対しては必ず達成しております。

3）自らの経験をベースにしながらメンバーの育成に積極的に関与し、組織として強い営業部隊を構築していくことを

意識しています。

以上