

！あくまで見本です！フォーマットは自由ですのでご自由に作成下さい

職務経歴書

2018年12月1日

新潟 太郎

〒000-0000

●●県●●市●●町1丁目2番3号

090-0000-0000

abc@aaa.com

<職務経歴概要>

大手町大学卒業後、株式会社●●●に入社し、営業職として7年間勤務致しました。

▲▲▲株式会社に転職し、現在に至るまで約12年間法人営業を担当してきました。

主に大企業を中心として、商品サービスの提案を行ってきましたが、特にクライアントの課題を聞き出し、課題解決を目的とした提案を得意としておりました。年間150件の新規案件の成約を達成するなど、この提案力を、具体的な成果に結び付けることができました。

<職務経歴>

会社名	株式会社●●● (2006年4月～2013年3月) (従業員数:3,456人 売上:1,562億円 上場:東証一部上場)
事業内容	●●製造、販売
職務経歴	部署名:関東営業本部 第一営業部 (3年) 職種名:営業 ●●●サービスの新規開拓営業(訪問数:30社/日) ●顧客企業のフォロー(平均担当企業50社) ●上記に付随する事務手続き全般 部署名:関東営業本部 第二営業部 (4年) 職種名:営業・プロジェクトマネージャー ●●●サービスの新規開拓営業(訪問数:10社/日) ●顧客企業のフォロー(平均担当企業30社) ●●●サービスのホームページ作成・更新(平均PV:12,000/月) ●●●サービスの顧客コンサルティング営業(月2社の面談・コンサル) ●プロジェクトマネージャー(事業設計、収支・進捗管理) ※主な顧客:大手流通業(東証1部上場)、医療機関(150名規模)

実績	2007年 年間成約数 第3位(150件)/全国30営業所 2012年 年間受注数 第8位(314件)/全国30営業所
会社名	▲▲▲株式会社(2013年4月～2018年8月) (従業員数:623人 売上:382億円)
事業内容	●●製造・販売、●●コンサルティング
職務経歴	部署名:コンサルティング事業部 役職名:営業 <ul style="list-style-type: none"> ・●●商品の提案・プレゼンテーション ・●●商品企画、導入テスト ・アンケート実施・反響分析・コンサルティング ・上記に付随する事務処理全般
実績	2016年「●●商品売上伸び率No.1」受賞

<保有資格>

- ・営業士検定上級 (2011年3月取得)
- ・第二種衛生管理者免許 (2010年5月取得)
- ・普通自動車第一種運転免許 (2006年3月取得)

<自己PR>

私は、12年にわたって●●業界で営業を経験し、新規法人企業へソリューション提案を行なってきました。

たとえば、クライアントが「A部門の●●を図りたい」といった場合、課題は何か？その解決の為に、どのような商品を、いくらで提供し、どのような形で社内活用をしていくか？またその検証方法はどうか？という一連のプランニングを担当しました。その中で「論理的思考力」と「課題解決スキル」を磨くことができ、●●商品分野の売上伸び率全国1位を獲得することができました。

何よりも大切にしてきたのが、課題・問題の本質を明らかにすることです。たとえば、過去、成功したのはなぜか？失敗したのはなぜか？データやヒアリングを通じて分析し、次に向けた打ち手を複数検討し、最適解を導き出せるように努めてきました。この「現状把握」「問題抽出」「課題解決」のプロセスは、貴社の営業でも活かすことができると考えております。

以上