！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  ・●●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№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するか？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ということです。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