**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　20xx年xx月xx日現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

**■職務要約**

ソフトウェアベンダー2社にて、合計○年にわたり、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。直販による新規顧客・既存顧客への営業のほか、代理店開拓・代理店への販促営業経験も有します。

また、新卒で入社した1社目では課長職としてのマネジメント経験を有し、現職では一部案件においてはPMとしてプロジェクト推進を行っております。

**■活かせる経験・知識・技術**

営業（○年○ヵ月）

・営業スタイル：法人／個人、ソリューション提案　新規：深耕＝○：○ (海外対応)

・取扱い商材：ERP、サーバ、ストレージ、SaaS (勤怠管理)、ITコンサル(基幹システム導入) 、在庫管理システム、ユーザサポートサービス

業務知識（○年○ヵ月）

・製造業：SCM、生産管理、販売管理

マネジメント（○年○ヵ月）

・PM：顧客折衝、コスト管理、進捗管理、品質管理等（最大1億円、〇名程度）

・課長職：業績管理、顧客管理、課員の評価、育成（最大〇名程度）

**■職務経歴**

□20xx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 | 東京本社法人営業部 |
| 既存、新規企業に対してパッケージを中心に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】  ○○システム（自社SaaSサービス）、○○パッケージソフト、アプリケーション開発、クラウドサービス、データセンターサービス  【担当エリア】東京都、神奈川県  【業績】20xx年：売上1億2000万円、達成率120％  【主な導入実績】  ・大手人材会社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、受注につなげる  ・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  【商談事例】  ＜状況・課題＞  □□□□□  ＜戦略・計画＞  □□□□□  ＜実行・行動＞  □□□□□  ＜結果・成果＞  □□□□□□□□□□ |
| 課長以下グループメンバー5名（リーダー） |

□20xx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 |
| 20xx年xx月  　～  20xx年xx月 | 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  【担当商品】  ○○システム（自社SaaSサービス）、○○パッケージソフト、アプリケーション開発、セキュリティ、サーバ、PC、ストレージ、ネットワーク機器、仮想化、クラウドサービス、データセンターサービス、NW構築、インフラ基盤構築サービス、運用保守サービス  【担当エリア】東京都、神奈川県  【実績】20xx年：売上 900万円、達成率 88％  　　　　20xx年：売上1850万円、達成率117％　※通期で新人賞を獲得  【主な導入実績】  ・某製造業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  ・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3億円規模  【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かく行い、アプローチした |
| 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  【担当エリア】東京都、神奈川県  【実績】20xx年：売上4,550万円、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3,020万円（期の途中で退職）  【主な導入実績】  ・某自動車メーカーに対して、基幹パッケージのリプレイスの受注  【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年度下半期より課長職へ昇進（部下5名　課の売上を管理） |

**■資格・スキル**

・普通自動車免許（20xx年xx月）

・TOEIC 850点（20xx年xx月）※実務としてはメールによる問い合わせ対応程度

**■自己PR**

徹底した顧客理解をベースとした企画提案力

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、顧客の顕在している課題から、競合も踏まえた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。システム寄りの提案だけではなく、お客様の問題解決後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ができます。

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

新卒1社目で20xx年にリーダー、20xx年に課長になってからは、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