**職　務　経　歴　書**

●●●●●

　〒000-0000　●●県●●市●●１丁目２番３号

自宅TEL　000-000-0000　携帯 000-0000-0000

E-mail XXXXXXX@zzz.com

**■要約**

　ソフトウェアベンダーにて約●年、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他、代理店開拓・代理店への販促営業経験も有します。新規開拓だけでなく代理店営業も経験し、いずれにおいてもほぼ目標売上を達成してきました。システムのユーザーである顧客の課題を、技術的側面とコスト的側面に分類し、営業経験から課題解決型の提案を行うよう心がけてまいりました。マネジメント面においては、●名を部下にもち、コミュニケーションをこまめにしながらゼロから指導・教育してまいりました。

**■職務経歴**

●●●●年4月〜現在 ●●●●株式会社

　【事業内容】情報処理サービス、各種ビジネスソフトウェア開発・販売、コンサルタント業

|  |  |
| --- | --- |
| 期 間 | 職務内容 |
| \*\*\*\*/\*〜\*\*\*\*/\*月 | 営業本部　第一営業部　配属  流通・小売業向け顧客管理システム提案の営業に従事。  【営業スタイル】  ※新規or既存クライアントのフォロー及びその割合、新規開拓の手法（飛込み、TELアポ、顧客からの紹介）、直販or代理店を通して、固定商材の販売or顧客ニーズに合わせたフレキシブルな提案・コンサルティング　等を出来れば箇条書きにて詳しく記載  【取引顧客】  業界、商談相手（顧客購買部門or経営者orマーケティング部門or代理店担当者など）  【取引商品】　○○、○○、○○  【営業手法】新規開拓○％（テレアポ○%、飛び込み営業○%含む）、既存○%  【実績】  ●●●●年度：売上げ●●●●万円　（目標達成率●●●％）  ●●●●年度：売上げ●●●●万円　（目標達成率●●●％）  ●●●●年度：売上げ●●●●万円　（目標達成率●●●％）    （実績は良い実績のみを抽出するのではなく、各年度のものを全て記載頂くのがベストです）  （明確な売上げ目標が無かった場合は、前年比●●●％　など）  【表彰】  ■20\*\*年\*\*月　月間MVP受賞　(営業○○名中　○位)  ■20\*\*年\*\*月　月間特別賞受賞　(営業○○名中　○位)  　⇒\*\*\*\*年に年間売上目標○○％達成し、営業\*\*名中1位　社長賞受賞。  【ポイント】  ※よりアピールしたい内容の補足説明、上記実績の要因分析（どのような取組み・工夫を行ったことで達成したのか、もしくは達成しなかった場合はその原因分析、それを受けての取組みなど）、具体的な成功事例等を記入 |
| \*\*\*\*/\*\*〜現在 | 【主な導入実績】  某製造業A社に対する基幹系システムのリプレイス提案を行い、H/W含め自社パッケージを　グループ企業●社に導入  【営業戦略】  新規顧客開拓のみの営業スタイルの為、常にアタック企業及び見込み客をストックしておけるようにリストアップを工夫し、また、新規開拓に成功したお客様から企業紹介をしていただけるように信頼獲得に努めた。  業績：  2002年下期　売上●●万（達成率123%）  2003年上期　売上●●万（達成率112%）  2003年下期　売上●●万（達成率189%）  2004年上期　売上●●万（達成率103%）  　　　　⇒代理店○社のうち、担当代理店が2年連続売上第一位を獲得。  【マネジメント経験】  20\*\*年\*\*月より課長に昇格。（部下●名）  部下の営業力を強化させるべく、営業（プレゼン方法）・IT知識についての勉強会を毎月実施。  また、モチベーション管理としては、出来る限り部下を信頼し、脱・管理主義を貫いた。  その結果、●名中、●名全員が年間達成を実現させた。 |

**■資格取得等**

　20\*\*年\*\*月　普通自動車免許

　20\*\*年\*\*月　初級システムアドミニストレータ

　20\*\*年\*\*月　簿記３級

　20\*\*年\*\*月　TOEIC840

■**ＰＣスキル**

　・会計システム：　弥生会計、勘定奉行、SAP等

　・Word　（提案書、見積書等のビジネス文書作成）

　・Excel　（vlookup、ピボットテーブル、IF関数等を利用したフォーマットの作成等）

　・PowerPoint　（一般的なプレゼン資料作成）

**■自己ＰＲ**

　◎お客様のニーズを把握し、綿密なコミュニケーションをとることを心がけてまいりました。こまめにお客様を　　訪問し、アフターフォローにも注意して営業活動を行った結果、リピートオーダーを頂くことが出来ました。またそれによって、代理店営業においては担当代理店が2年連続売上第一位を獲得することができました。

　若い会社ですので●年目からマネジメントの経験をさせてもらうことが出来、社会人としても大きく成長できたと思っております。

　今後はよりマネジメント力を蓄え、経営に近い面からも、会社の業績に貢献したいと考えております。

等々

以上