

## 職務経歴書

氏名：サンプル 太郎

### ■職歴要約

大学卒業後、株式会社〇〇〇〇社に入社。新人研修後、通信事業部に営業職として配属。光ファイバー設備の導入をビルなどの管理会社やオーナー様に提案したり、設備を導入したビルのテナント様に光ファイバーの開設を提案する新規開拓営業を行ってまいりました。ただ単に件数をこなすのではなく、どうしたらお客様に話を聞いていただけるかという点を工夫して試し、結果をみてまた工夫することを心がけていました。

### ■自己PR

前職では考えて工夫をする力と、忍耐力を得ることができました。もともと外向的な性格であるためか、営業には抵抗はありません。しかし、飛び込み営業では門前払いとなることが多く、断られた際に頭を切り替えて、忍耐強く次のお客様を伺うことが必要でした。また、ただ数をこなすだけでは成果が上がりませんので、お客様に話を聞いてもらうためにどうしたらいいか、トークやツールを日々工夫して試してみて、結果をみてまた工夫していきました。ベンチャー企業である御社においては、日々スピード感をもって工夫していけることが重用だと思います。営業経験は1年半と浅いですが、考えて工夫をしていく力は負けません。御社に入社できたら、素直に学び、それを自分なりに工夫していくことで実績をあげたいと思います。よろしくお願いいたします。

### ■職務経歴

2005年4月～2006年10月 株式会社サンプルネット

事業概要：OA 通信機器、光ファイバー設備の販売

創業：1994年

資本金：5000万円

従業員数：340名

売上：180億（2007年）

#### ●担当業務

20XX年X月～XX年X月 新人研修

20XX年X月～XX年X月 営業部に配属

#### ●担当商材：ビルやマンション向けの光ファイバー設備

設備導入済みビルにおいてはテナント向け光ファイバー設備

●担当顧客：ビルやマンションの管理会社

ビル・マンションオーナー

テナント企業

●営業手法：テレアポや飛込みによる新規開拓営業。

管理会社と交渉を行い、住民やテナントへの説明会なども実施。

また、契約後にはクレームが発生しないよう定期的なフォローを実施した。

●実績：年間約 170 棟開拓（同期 20 名中 4 位）

年間約 120 テナント開拓

## ■保有資格

TOEIC550 点（20XX 年 X 月）

普通自動車免許（20XX 年 X 月）

## ■PC スキル

word/excel/powerpoint は営業活動のなかで、提案書作成やチラシ制作に使用していました。

以上