

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。新人研修終了後、営業部に配属され、求人広告（顧客単価 10 万～200 万円程度）を法人企業向けに営業してきました。営業スタイルは、新規開拓とルート営業の並列で、毎日 TEL アポで新規開拓を進める一方で、既存お客様の深掘りを行っていました。単に商品売り込むのではなく、どうして採用したいのか？採用して、どんな会社にしていきたいのか？いま、何が課題なのか？などのヒアリングをしっかりと行い、企業の抱える課題に対する解決策として商品を提案することを心がけていました。

■自己PR

新卒後 5 年間、求人広告代理店の営業職として経験を積んできました。今回応募させていただいた IT 業界はまったく業界経験がございません。しかし“広告”という無形なものを営業する中で培った顧客の目標・課題を引き出すヒアリング力、それに対して提案を行う提案力、起こりうるハードルを想定してそれに対応していくシュミレーション力は異業界でも通用するスキルだと思っています。IT 業界で営業力を磨くとともに、御社の売上に貢献したいと思えます。

■職務経歴

2005 年 4 月～2008 年 5 月 株式会社サンプルエージェンシー

事業概要：求人広告代理店

創業：1994 年

資本金：5000 万円

従業員数：120 名

売上：12 億 3000 万円（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：-----を中心とした紙、ネットの求人媒体

顧客単価（月間）は 10 万円～200 万円程度

●担当顧客：業界業種問わず中堅中小企業様。

特に不動産や通信、外食フランチャイズ、ベンチャー企業が主要顧客。

- 営業手法：新規開拓と既存顧客の並行
電話による新規開拓営業
既存顧客へのホットコールや深堀り
- 実績：新人研修における名刺獲得キャンペーン8名中2位
売上高440万円（年間40件の新規受注）
所属チーム10名中トップの新規開拓実績です。
- プロセス：お客様の採用背景やニーズをしっかりとヒアリングした上で、提案するのはもちろんのこと、自分なりの進捗管理シートをつくり、案件を管理していました。自分や同僚の失敗事例をもとに各進捗で起こり得るハードルリストを作り、それをもとに事前にハードルを潰す、若しくは確認していくことで成約までの効率化を図りました。

■保有資格

普通自動車免許（19XX年）

■PCスキル

word/excel/powerpointを日常業務で使用しています。

大型案件では、提案書の作成・プレゼンテーションも経験しています。

以上