

職務経歴書

氏名：サンプル 太郎

■職歴要約

大学卒業後、オフィス用品メーカーA社に入社。中堅～中小の企業様を顧客として、オフィス環境（オフィスレイアウトからオフィス家具、通信環境）のトータルコーディネートのご提案を行ってまいりました。その後、通信商社B社に転職。中堅～中小企業様にIP電話サービスの提案を行いました。そこでの営業実績を認められ、マネージャーに昇格。7名のマネジメントを行い、チームとして売上9500万、年間目標対比120%（対前年比140%）という実績をあげることができました。マネージャーとしてチームメンバーの育成には力をいれ、現在初期のチームメンバー2名がマネージャーへと昇格をしております。

■自己PR

これまで一貫して中堅中小の企業向けのご提案営業を行ってまいりました。業界業種関わらず営業職として実績をあげるためのキープポイント；ヒアリング力、提案力、顧客の囲い込みは変わらないと思います。現職では部下に対してそのポイントをしっかりと指導することで、チームとして実績をあげてまいりました。御社においても自らが実績をあげたうえで、マネージャーとして会社の業績に貢献させていただきます。よろしくお願いいたします。

■職務経歴

2005年4月～2008年5月 株式会社サンプルテレコム

事業概要：IP電話サービスの販売

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 営業部に配属

（20XX年X月よりマネージャー職）

●担当商材：法人向けIP電話サービスの営業

単価は規模により導入コスト数十万円～数百万円程度

●担当顧客：業界業種問わず法人企業

従業員10名～300名程度までの中堅企業がメイン顧客

●営業手法：電話による新規開拓営業
初訪でのヒアリング～提案～契約まで1ヶ月程度のスパン

●実績：チーム（8名）として、XX年度売上高9500万円
（目標対比120%、前年対比140%の実績）
チームメンバー2名がマネージャーに昇格

※プレイングマネージャーとして

- ・チーム戦略の策定
- ・チームメンバーのマネジメント
- ・メンバーのスキルアップのための各種ツール整備やトレーニング
- ・売上管理
- ・営業メンバーの採用
を担当。

実績をあげるために、個人によってばらつきの多かったヒアリングの精度、ヒアリングから提案までのスピードを底上げすることに注力しました。具体的にはヒアリングチェックシートの作成、標準プレゼンテーションシートの作成、週2回のヒアリングロールプレイングです。結果的には初訪問からの契約率を前年比150%とすることができ、目標を達成することができました。

2002年4月～2005年3月 株式会社サンプル商会

事業概要：オフィス用品（オフィス家具、OA機器、通信環境、オフィス用品）	
創業：1983年	資本金：1億5000万円
従業員数：70名	売上：94億円（2004年）

●担当業務

20XX年X月～X月 新人研修

20XX年X月～XX年X月 オフィスエンジニアリング部に営業職として配属

●担当商材：オフィス環境（オフィス家具、オフィス用品、通信環境）の提案
単価は規模により数十万円～数百万円程度

●担当顧客：業界業種問わず法人企業。

●営業手法：電話やDMによる新規開拓営業、過去に接触した顧客の掘り起こし
オフィスデザイナーとの関係づくりによる指名獲得

●実績 : XX年 年間売上 8900 万円支店 140 名中 5 位

●プロセス : 過去の接触客に対して、個人的に情報提供を続けることで、オフィス移転やレイアウト変更のタイミングをうまく掴み、実績をあげていました。

※退職理由 :

オフィス環境の提案をしていく中で、通信環境の提案をすることがあり、光通信を使った新たなサービスに可能性を感じました。その分野を専門的にやってみたいと思い、B社に転職いたしました。

■保有資格

普通自動車免許 (19XX 年)

■PC スキル

word/excel/powerpoint

⇒powerpoint での提案書作成・プレゼンテーションは日常的に行っていました。

また、進捗管理や売上管理には excel を使っておりました。

以上