

〇〇××年〇月〇〇日現在

職務経歴書

氏名：〇〇〇〇

■志望理由

インターネット業界を志望します。これまで、印刷営業を4年間経験し、企業の社内報や広告販促物の印刷を請け負う営業を行ってきました。そんな中、制作会社とのお付き合いも多くなり、クリエイティブな営業に関心をもつようになりました。印刷業界では、企業のパンフレットなど提案範囲の広い案件もありますが、価格勝負で決まってしまうことが多いため、提案営業の範囲が狭く成りがちでした。今後、広告×提案営業のスキルを伸ばす上で、WEB広告の知識が必要だと認識しており、ぜひ御社で活躍できるよう全力でがんばりたいと思います。

■自己PR

広告業界でも活かせるスキルに関して、下記が今までで培われたと思っております。

- excel での見積り作成や powerpoint での提案書作成など基本的なITリテラシー
- 必要に応じて illstrator や photoshop でイメージラフ案を作成できるPCスキル
- 企画力／付加価値の提案力
⇒300～1000万円規模の案件となるパンフレットなどについては、コンペとなることが多く、企画書を作成しておりました。
その際には、顧客の目的に沿ってパンフレットへの折込み物を提案したり、パンフレットと共にパブリティーの作成を提案し、単価アップへつなげていました。
- スケジュール進捗管理含む、業務遂行力
⇒一度に10～15程度の進捗を抱えることもあり、
提案・制作・入稿・納入などのスケジュール管理には気を使っていました。

以上、経歴をふまえ、今後はインターネット分野の広告営業において、自分を活かしたいと思っております。よろしくお願いたします。

■職務経歴

2002年4月～2006年3月 株式会社●●

事業概要：商業印刷物の制作・販売

創業：●●年 資本金：●●円

従業員数：●●年 売上：●●円

新人研修終了後、2002年8月～2006年3月 営業部所属

◆担当業務

既存得意先を中心に、紙媒体広告ツールの受注営業

- ・新規販促物の提案
- ・既存得意先からの受注→印刷工程→納品までの管理
- ・製品の在庫管理

◆担当営業先

既存得意先約 30 社

主要顧客

- ・株式会社〇〇〇〇
- ・財団法人〇〇財団
- ・〇〇大学 学生課

◆営業手法

- ・新規案件の情報を、最初に得られるよう顧客に密着する。
⇒担当クライアントには隔週程度で情報提供をしたり、
エリアごとにまとめて飛び込み訪問し、接触頻度を高めました。
- ・注文に答えるだけでなく、ニーズに副って提案を加え、単価増になるよう徹底
⇒パンフレットへの折込チラシの導入を提案
パンフレットにパブリシティの追加を提案
- ・関係各社や社内の情報を正確に把握し、スケジュール管理を徹底。
稼動していない機械があれば、その情報を顧客に発信し、低価格でも受注を増やす

◆実績

- ・株式会社〇〇〇〇（環境リサイクルの総合出版物）

[実績] 2004年10月～2005年03月 4500万円

[実績] 2005年04月～2006年03月 8700万円（目標 8200万円）

- ・財団法人〇〇財団（企業案内）

[実績] 2005年04月～2006年03月 1100万円（目標 800万円）

- ・〇〇大学 学生課（入学者への出版物）

[実績] 2005年04月～2006年03月 2300万円

以上