職務経歴書

2023 年 10 月 13 日現在
氏名：ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後、合計 2 社で●年にわたり、法人企業に対するシステム開発の営業を行っておりました。
株式会社 AAAAAAA では金融・生損保の新規クライアントに対して SI 案件または受託開発案件を提案。
株式会社 BBBBBBB では流通系・医療系システム等の導入を通じてクライアントの売上向上やコスト削減の実現に尽力しました。現職では新規開拓だけでなく既存顧客への実績拡大のための深耕営業も経験しております。

■得意とする経験・分野・スキル

・●年にわたり行ってきた新規開拓営業の経験
・他部門と連携して課題解決のための提案を行う組織対応力
・IT 系に関する業務知識

■会社履歴

期間	会社名
20XX 年 XX 月～20XX 年 XX 月	株式会社 AAAAAAA
20XX 年 XX 月～現在	株式会社 BBBBBBB

■職務経歴詳細

株式会社 AAAAAAA　　20XX 年 XX 月～20XX 年 XX 月

事業内容：システムインテグレーション事業
従業員数：●名
資本金：●万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	**東京本社　配属** 新人研修	
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	**東京本社　第一営業部** 【担当業務】 金融／生損保の新規クライアントを中心に、SI 案件または受託開発の営業を担当。 クライアントのニーズ掘り起こしからサービスの提案、見積、契約等の一連の営業業務を行う。 【営業スタイル】 新規と既存でチームが分かれており、主に新規開拓を担当。 リストをもとにテレアポ・飛び込みでの新規開拓を行った。 【担当商品】 金融・保険系を中心としたアプリケーションの開発、基幹系システムの再構築 【主な導入実績】 ・大手生命保険クライアントに対して支払い管理システムを導入 ・金融系のクライアントへの顧客管理システムの再構築を受注 【実績】 20XX 年度 個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 年間新規契約数　●件 20XX 年度 個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 年間新規契約数　●件	

株式会社 BBBBBBB　　20XX 年 XX 月～現在

事業内容：ビジネスソリューション開発事業
従業員数：●名
資本金：●万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 現在	**関東支社　医療・流通ソリューション営業部** 【担当業務】 法人企業に向けて、スクラッチ型のシステム開発における営業活動を担当。(案件規模としては、10～30 人／月のものがメイン) 担当する案件に関しては、エンジニアと連携しシステム化／ソリューション提案にあたっての提案書を作成。 【営業スタイル】 新規顧客(2 割～3 割): 展示会や WEB からの問い合わせなどに対するテレアポや訪問を通じた新規開拓。 既存顧客(7 割～8 割): 既存のお客様からのリピート発注への対応を通じた既存顧客への深耕営業。 【担当商品】 ・配車システム（物流業向け） ・情報管理システム（医療業向け） 【主な導入実績】 ・医療系のクライアントに対して情報管理システムを導入。 提案の際には、自社のエンジニアをアサインして課題解決に向けたデータ検証を実施。提案するシステムだけでなく、詳細な条件の交渉までを丁寧に行うことで受注につなげることができた。 【実績】 20XX 年度 個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 20XX 年度 個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%)	

■PC スキル/テクニカルスキル

IT パスポート（20xx 年 xx 月取得）
基本情報技術者（20xx 年 xx 月取得）
TOEIC　xxx 点（20xx 年 xx 月取得）
Word、Excel

■自己 PR

学び続ける姿勢

IT 営業を行ってきた●年間、常に営業や IT に関する知識の習得を行い、成果に繋げてきた経験が自身の強みです。
自社で開発するシステムに関する知識だけでなく、IT パスポートや基本情報技術者など、日々新たな知識

を増やしていけるよう資格取得にも積極的に取り組んでいます。また、その知識を活用し自社のシステムの魅力をより詳細に説明することができるようになったため、そこで得た知識が売上にもつながっているのだと自負しております。
貴社の商品とも関連性の高い知識を保有しているため、即戦力として貢献できると考えています。

新規開拓力

現職では、顧客獲得のための手段として、定期的に新たな見込み顧客に接触することを徹底していました。また、少しでも多くのお客様に興味を持っていただくために、普段からエンジニアの方とのコミュニケーションを積極的に取り、自社でなにができるのかを把握することを意識しました。その結果、社内の関連部署の方を巻き込みながら自社の強みを最大限に活かした提案が素早くできる体制を整えることができました。
一度の提案だけでなく柔軟な提案を粘り強く行うこと、社内を巻き込んだ提案ができることが営業における強みであると考えおります。

今後も営業としてさらなるキャリアアップを図っていきたいと考えております。
是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上