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、約●年間にわたり会計事務所、顧問先企業向けに業務用パッケージソフトウェア（財務・会計ソフト）の営業に従事してまいりました。新規・既存のどちらの顧客も担当し、案件の受注獲得と導入、導入後のフォローまで幅広い経験を有しています。
20XX 年 XX 月からはリーダーとして人材育成や、目標設計にも従事しております。

■得意とする経験・分野・スキル

・クライアントの課題や要望を汲み取った提案力
・会計や IT に関する業務知識
・●年間、リーダーとしてメンバー●名のマネジメントを行った経験

■会社履歴

期間	会社名
20XX 年 XX 月～現在	株式会社 AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社 AAAAAAA　　20XX 年 XX 月～現在

事業内容：業務用アプリケーションソフトの開発・販売事業
従業員数：●名
資本金：●億円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	**関東支社　配属** 新人研修	
20XX 年 XX 月 ～ 現在	**関東支社　営業部** 【担当業務】 会計事務所、顧問先企業を平均で 5 社担当。 クライアントの現状ヒアリンクや課題整理、自社で企画・開発する財務・会計ソフトウェアを用いた解決策の提案。 20XX 年 XX 月からリーダーとして部下 10 名のマネジメントを行う。 【営業スタイル】 新規開拓：20%　深耕開拓：80% ・既存顧客には定期的な訪問を行い、新たな課題や現状をヒアリングしながら関係を構築。 ・新規開拓では顧客の紹介や同社開催のセミナー参加企業などに対してテレアポや訪問でアプローチを行う。 ・受注後の導入、導入後のアフターフォローまで一貫して対応。 【担当商品】 自社で企画・開発する業務用パッケージソフトウェア（財務・会計ソフト） 【主な導入実績】 ・自社の会計ソフトウェアを〇万円で受注。 既存顧客の新たな課題が生まれたタイミングを逃さず、自社システムを組み合わせた提案により受注。 提案をする際には、自社製品を活用することによる課題解決までの道筋の提示、デモンストレーションを行うことでご納得いただき、受注に繋げた。 【実績】 200X 年度：　●億達成　（対予算比 102%達成） 200X 年度：　●億達成　（対予算比 114%達成） 200X 年度：　●億達成　（対予算比 102%達成）	リーダー 部下 10 名

■PC スキル/テクニカルスキル

IT パスポート試験（20xx 年 xx 月取得）
普通自動車第一種運転免許（20xx 年 xx 月取得）
Word、Excel、PowerPoint

■自己 PR

信頼関係構築能力

常にお客様のニーズを把握してリレーション構築を行うことを心がけ、業務を推進してまいりました。
現時点では課題や提案の必要がないお客様に対しても定期的な状況のヒアリングを行い、目先の受注だけでなく、お客様への長期的な価値提供ができる存在を目指して信頼関係の構築に努めました。
お客様の課題に対しては入念な準備と丁寧な説明を行い、より多くの解決策を提示することで安心して任せていただけるよう意識しました。
このような意識から得ることのできたお客様からの信頼が、日々の予算目標達成につながっているのだと自負しております。

数字に対する執着心

営業として常に数字を意識し、入社以来毎期予算を達成してまいりました。
一時的な成果を上げるだけでなく、年度によって大きなばらつきのない成績を出し続けてきたことが自身の強みであると感じでおります。
数字に対する意識はリーダーになってからも変わらず持ち続け、自分だけでなくチームの売上を向上させることを意識し、後輩指導、スケジュール管理等を行ってきました。具体的にはチーム内で MTG の場を週に●回設け、課題を共有しチーム内で補い合うことで売上に繋げられる仕組みを構築しました。その結果、20XX 年 XX 月度はチーム達成の実績も残すことができました。
お客様の課題を解決すると同時に、数字にも執着し業務を遂行することで売上に大きく貢献してまいりました。

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