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●年間インターネット事業会社にてインターネット広告に関する新規開拓営業、既存営業に従事してまいりました。広告枠の販売だけでなく、広告企画や既存顧客に対するインターネット広告からの集客改善の提案など幅広い経験を有しております。
20XX 年 XX 月からはチームのリーダーとしてメンバー10 名のマネジメント業務にも従事しています。

■得意とする経験・分野・スキル

・入社時から●年間行ってきた新規開拓の経験
・インターネット広告に関する業務知識
・リーダーとして●年間行ってきたマネジメントの経験

■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：インターネット事業
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	**広告営業部　配属** 新人研修	
20XX 年 XX 月 ～ 現在	【担当業務】 大手ネット専業広告代理店 A 社、他総合広告代理店を数社担当。 自社媒体で展開する広告枠を代理店と共にクライアントへ販売。 通常商品枠のほか、広告企画やクライアントの要望に合わせた編集企画枠など特別商品の販売を行う。 20XX 年 XX 月からリーダーとして部下 10 名のマネジメント業務も担当。 【営業スタイル】 広告代理店と共に新規顧客開拓のための同行営業や、既存顧客に対する提案を行った。インターネット広告からの集客改善のための商品提案やバナークリエイティブ相談、新商品の案内、企画商品の提案といった、インターネット広告に対する総合的な提案型営業。 【取り扱いサービス】 ・インターネット広告全般（バナー・アフィリエイト・SEM・SEO） ・TVCM ・広告クリエイティブ 【主な企画】 ・データベースと連動させ、TVCM を挿入した新しい広告企画を提案。 ・TVCM を挿入し、ユーザーアンケートを組み合わせた新しい広告企画を提案。 【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

Word、Excel、PowerPoint、Access
TOEIC　xxx 点（20xx 年 xx 月取得）

■自己 PR

数字に対する執着心

営業として常に数字を意識し、日々目標までの進捗を管理し達成してまいりました。
また、私がこだわり続けたのはその月で新規・既存含めて最大限受注できる仕組みを考えることと、いかに既存顧客から継続受注を続けられるかという点でした。
顧客のニーズは多種多様でその時々で変化が生じますが、それを短期間で把握しそのニーズに最適なソリューションを正確に提案することが大事だと学びました。提案の中には、必須の絶対条件とできればやりたい付帯条件があります。絶対条件は何で、付帯条件の中でも優先順位が高いものは何かということを把握し、的確なソリューションを提案することには自信があります。限られたプロジェクト予算や納期の中でバランスのとれたベストな提案を行ってまいりました。

コミュニケーション能力・マネジメント経験

顧客や社内他部署の人間とコミュニケーションを活発に取り、業務をスムーズに進める環境を構築することを心がけております。また、営業で培ったコミュニケーション能力を活かして、20XX 年 XX 月より現在までプレイングリーダーとしてメンバー10名の育成・管理を兼務しております。新卒や2年目の社員に対しては、外部の講習で学んだ「目先の業績だけでなく長期的な成長を考慮してのマネジメント」を実践しました。結果として、促さなくても報告・連絡・相談等の基本フローが自然にできる状態を築くことができ、20XX 年 XX 月度はチーム達成の実績も残せました。

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