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、株式会社 AAAAAAA にて約●年間営業職に従事してまいりました。
特に PC 関連機器を扱う営業に長く携わり、新規開拓だけでなく既存顧客への実績拡大のための営業活動も行っております。

■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：パソコン周辺機器の販売を中心とした、映像・Wi-Fi サービス事業
従業員数：●名
資本金：●万円

期間	業務内容
20XX 年 XX 月 ～ 現在	【配属・役職】 営業●●課 【主な商材】 ・パソコン周辺機器 ・Wi-Fi サービス ・ネットワーク防犯カメラサービス　等 【主な顧客先】 ・IT 企業●社 ・人材企業●社 ・●●業界　等 【担当業務】 ・部下育成／マネジメント（3 名のチーム体制） ・市場規模（製品・顧客）分析 ・新規顧客の開拓 ・既存顧客への深耕営業 ・商流移管 ・企画立案（利益・売上最大化戦略、ブランディング強化施策等） 【実績・成果】 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

■資格
・普通自動車運転免許（第一種）

■PC スキル/テクニカルスキル
・Excel：中級（VLOOKUP・IF 関数・ピボットテーブル） 5 年未満
・Word：社内資料作成 5 年以上
・PowerPoint：社内資料作成 5 年以上／社外プレゼン資料作成 5 年以上

■自己 PR
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、責任者補佐として、数字の管理、新人の育成、他アポインターの管理等も行うことで、個人達成はもちろんですが、部署の達成も複数回経験しており、現課長からはコンスタントに達成できる人材として評価されております。

営業力
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ております。

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