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 へ入社。医療機器の営業担当として、医療用内視鏡を扱い、病院をはじめとする医療機関やディーラーへの提案営業に従事。

■得意とする経験・分野・スキル

・新規開拓営業
・医療機器業界における営業経験

■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：医療機器製造販売業
従業員数：100 名
資本金：5,000 万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 現在	【業務内容】 担当エリア内の既存顧客フォローと新規開拓を実施。 【取扱製品】 医療用内視鏡 【活動スタイル】 新規（20%）：訪問営業、電話、勉強会の実施 既存（80%）：定期的な情報提供、追加提案、アフターフォロー 【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

■自己 PR

一貫した営業経験

入社してから1年半は新規の開拓営業のみで実績をあげ、その後徐々に既存顧客のフォロー・継続提案も行い、入社から一貫して営業の経験、実績を積んでまいりました。自分が分からないことは素直に質問すること、分からないことは分かるまで聞き即実践すること、周囲の人に感謝をきちんと表現すること、何事も出来ない理由を考えるのではなくどうやれば打開できるのかを常に考え、目標を達成してきました。

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。
ぜひ、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