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●年にわたり、●●の加盟店舗数や予約取扱高の最大化をはじめとした営業活動を推進するための営業企画を担当してきました。
データ分析だけではなく、営業戦略の立案や KPI マネジメントをメインに開発部門と協力しプロダクト改善も行うことができます。

■得意とする経験・分野・スキル

・データ分析力、課題解決力
・WEB サービスでの営業企画経験
・IT 業界での幅広い知見

■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、メディア事業
従業員数：●名
資本金：●万円

期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 現在	**東京本社　営業企画室** 【担当業務】 ・営業戦略の立案、目標/実績管理 ・市場分析、顧客のニーズ分析、自社製品分析、競合情報収集 ・営業オペレーションの構築、運用推進 ・各種キャンペーンの企画、運用 【主な実績／導入例】 ・大手●●会社と共同しキャンペーンを実施 加盟店数を●●%アップさせることができました。 ・オンライン予約サイトの改善 お客様のニーズを●●データから抽出し、～～のように改善することに決定。 その後の営業オペレーションの構築から運用までを一貫して担当しました。 実際に予約数も増え、お客様満足度については業界一位を獲得する結果となりました。	マネージャー 部下●名

■PC スキル

Word ／ 報告書、見積書、礼状などの社内外文書が作成できるレベル
Excel ／ IF 関数、VLOOKUP、ピボットテーブルが使用できるレベル
PowerPoint ／ 会議資料、提案資料が作成できるレベル
Access ／ データベース作成など

■資格

・普通自動車第一種運転免許
・TOEIC　●●点

■自己 PR

営業企画として培ってきたノウハウ

私の強みは、営業企画として営業が成果を上げるための仕組みづくり、アプローチ方法を考えることができる点です。
加盟店の営業担当者の販売促進やユーザサポートなどに関わる講義をはじめ、プロモーション活動に関する企画立案、数値分析を基にした戦略立案などを行い、営業をサポートするための多角的なアプローチを実現します。現在はマネージャーとして部下●●名のマネジメントに携わっており、今後は今まで以上にマネジメントにも注力してまいりたいと考えております。これまでに培ったノウハウをメンバーに伝え、貴社に貢献できるよう尽力していく所存です。

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