職務経歴書

2023 年 11 月 15 日現在
氏名：ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後、1 社にて●年にわたり、BtoB におけるインサイドセールスに従事。入社後、新規事業として立ち上がったインサイドセールスの部署に配属され、●年間 SMB 企業を担当。その後リーダーを経験した後に、エンタープライズ担当部署へ異動。THE MODEL の取り入れを主導しながら、自社の営業体制の変更に従事してまいりました。

■得意とする経験・分野・スキル

・延長線上にならない思考とアクション定義
・他部門と連携して課題解決をするための提案を行う組織対応力
・顧客の利益を伝えるクロージング力

■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：●
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	**東京本社　配属** 新人研修	

20XX年XX月 ～ 20XX年XX月	**東京本社　インサイドセールスユニット(新規事業)** 【担当業務】 ・マーケティング部署と連携し、リードを商談化、営業につなぐことを目的としたインサイドセールス 【営業スタイル】 ・ターゲット：SMB ・新規 100% ・一日の架電数 100~120 件 【担当商品】 ・営業部門をターゲットにしたアプリケーションの開発、基幹系システムの再構築 【実績】 20XX 年度 個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 年間商談獲得数　●件 20XX 年度 個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 年間商談獲得数　●件	メンバー（部署 5 名） ※20XX 年 XX 月よりチームリーダーに昇格(マネジメント 3 名)
20XX年XX月 ～ 現在	**東京本社　インサイドセールスユニット(エンタープライズチーム)** 【担当業務】 ・マーケティング部署と連携し、リードを商談化、営業につなぐことを目的としたインサイドセールス 【営業スタイル】 ・ターゲット：エンタープライズ ・新規 80%　既存 20% ・一日の架電数 30~60 件 【担当商品】 ・営業部門をターゲットにしたアプリケーションの開発、基幹系システムの再構築 【主な導入実績】 ・大手人材クライアントに対して営業管理システムを導入 【実績】 20XX 年度 個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 年間商談獲得数　●件 20XX 年度 個人目標：売上 ●万 売上実績：●万(達成率：●%) 年間商談獲得数　●件	チームリーダー（マネジメント 5 名）

■PC スキル/テクニカルスキル

・IT パスポート（20XX 年 XX 月取得）
・TOEIC　xxx 点（20XX 年 XX 月取得）
・Word、Excel

■自己 PR

行動計画とタスク管理

目標からデイリーのタスクを見える化し、行動計画化した上でのデイリーの業務設計力は定評をいただいております。徹底したタスク管理は、顧客からの要望へのスピード感や、社内の関係部署への業務支援にもつながり、対外的にも対内的にも生産性を上げることができます。また、日々のタスク管理も振り返りをすることで質をあげることに繋げています。情報の管理や業務設計の能力は今後業務の幅を拡大していく中であっても武器になるものであると考えます。

マイクロマネジメント

最低限の仕組み化はもちろん必要と認識しておりますが、インサイドセールスにおいては、マイクロマネジメントの質が実績に直結すると考えております。リードの管理やアクションの質に当然一人ひとりの差があるなかで、仕組みだけでは取りこぼしてしまう小さなほつれを見つけ改善することができます。マネジメント人数が増えたときにこそ、マイクロマネジメントの重要性も増すと考えておりますので、仕組み化のみに頼らないマイクロマネジメントスキルは今後も磨いていく所存です。

今後も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