

職務経歴書

(営業用サンプル)

20XX年X月X日現在
氏名：〇〇 〇〇

株式会社〇〇〇 (19XX年X月～20XX年X月 X年Xヶ月在籍)

資本金：30億円 従業員数：900名

事業内容：受託システム開発、ならびに自社ERPシステムの開発、販売

19XX年X月～19XX年X月

- ・新人研修（社会人としての基礎やマナー、簡単なプログラミング）
- ・営業部配属後、OJTとして営業サポートや同行を行う。

19XX年X月～20XX年X月 営業部第1課に配属

大手製造業への自社ERPパッケージの提案営業を行う。

【営業先】新規開拓100%

【営業スタイル】エンドユーザーへの直接提案

【担当顧客】大手製造業

【商材】ERPパッケージおよびシステムインテグレーション

【売上高】19XX年度1億5000万円（半期）（目標達成率125%）

20XX年度3億6000万円（年間）（目標達成率145%）

【導入実績】

- ・某機械メーカー、ならびに某電気メーカーへのERP新規導入達成
- ・長期戦略で顧客のERP導入計画に入り込み、競合の中受注を勝ち取った。

20XX年X月～20XX年X月 営業部第2課に配属

中堅流通業向けシステム受託開発を中心とした提案型営業

【営業先】新規開拓65%、既存顧客35%

【営業スタイル】エンドユーザーへの直接提案

【担当顧客】中堅流通業

【商材】システムインテグレーション、セキュリティソリューション

【売上高】20XX年度1億8,000万円（目標達成率120%）

20XX年度2億2,000万円（目標達成率180%）

【導入実績】

- ・首都圏の流通業のシステム案件中規模案件1件受注、大規模案件2件受注。
- ・流通業界への深耕をはかり、売上への貢献のみならず顧客との太いパイプを構築した。

20XX年X月 〇〇賞を受賞

目標達成率ならびに売上高で首都圏でトップセールスとなり〇〇賞受賞。

株式会社〇〇〇 (20XX年X月～現在)

資本金：25億円 従業員数：400名

事業内容：情報処理サービス業（自社パッケージならびにITソリューションの提供）

20XX年X月～20XX年X月 営業本部 法人営業一部

- 主に中小企業向けのSI営業で首都圏を担当。
- 自社パッケージの販売管理システムの新規開拓を担当。
- 2年間で新規顧客を35社獲得。

- パッケージソフトを入り口として顧客への深耕を図り、次に顧客の視点に立ったトータルソリューションを提供することにより、顧客からの継続的なシステム受注を得ている。
- 【売上高】 20XX 年度 2 億 4,000 万円（目標達成率 115%）
20XX 年度 2 億 9,000 万円（目標達成率 145%）

【 取得資格及び英語力 】

20XX 年 X 月	
20XX 年 X 月	
20XX 年 X 月	TOEIC 700 点
英語力	読書き： 、会話：

【 自己 PR 】

- ・ 提案型営業を多く行っているため、顧客のニーズ把握からシステム提案までの一連の営業活動を戦略的に活動できます。
- ・ IT システムの基本的技術知識を持ち合わせています。
- ・ 大手顧客に対し、トップダウンのアプローチも出来ます。
- ・ 数値目標に対し強い達成意欲をもち、行動についても自己管理能力を有しています。
(現在まで全期で数値目標を達成しています。未達成はありません)
- ・ 柔軟性および積極性を持ち、かつチームワークで業務を遂行できます。

以上