

職務経歴書

平成 26 年 6 月 1 日

氏名：日本 リク太郎

【職務概要】

大学卒業後、株式会社〇〇〇〇社に入社。営業部に配属となり、Web 求人広告（顧客単価 10 万～200 万円程度）を法人企業向けに営業してきました。営業スタイルは、新規開拓とルート営業の並列で、毎日 TEL アポで新規開拓を進める一方、既存お客様の深掘りを行っていました。単に商品を売り込むのではなく、どうして採用したいのか？採用して、どんな会社にしていきたいのか？いま、何が課題なのか？などのヒアリングをしっかりと行い、企業の抱える課題解決策の一環として商品を提案することを心がけていました。

【会社履歴】

期間	会社名
平成 20 年 4 月～平成 26 年 6 月	株式会社〇〇〇〇

【業務経歴詳細】

勤務期間	業務内容
平成 20 年 4 月 ～ 平成 26 年 6 月	<p>≪株式会社〇〇〇〇社 営業部≫</p> <p>【事業内容】 求人広告代理店（1990 年設立） 【本社所在地】 東京都千代田区飯田橋 【売上高】 〇〇〇円(平成 23 年度) 【従業員数】 従業員数 200 名</p> <ul style="list-style-type: none">・担当商材 △△を中心とした Web 求人媒体 顧客単価(月間)で 10 万～200 万円程度・担当顧客 業界業種問わず中堅中小企業 特に不動産や通信、外食フランチャイズ、ベンチャー企業が主要顧客・営業手法：新規開拓と既存顧客の並行<ul style="list-style-type: none">－ 電話による新規開拓営業－ 既存顧客へのホットコールや深掘り・実績<ul style="list-style-type: none">－ 新人研修における名刺獲得キャンペーン 8 名中 2 位－ 売上高 440 万円（年間 40 件の新規受注）グループ内では、10 名中トップ・プロセス お客様の採用背景やニーズをしっかりとヒアリングした上で、提案するのはもちろんのこと、自分なりの進捗管理シートをつくり、案件を管理していました。自分や同僚の失敗事例をもとに各進捗で起こり得るハードルリストを作り、それをもとに事前にハードルを潰す、若しくは確認していくことで成約までの効率化を図りました。

【取得資格】

第一種普通自動車免許（平成 18 年 4 月）

【OA スキル】

Word／Excel／PowerPoint は日常業務で使っていました。

PowerPoint で提案書を作成し、プレゼンテーションすることも頻繁でした。

【自己 PR】

今回は、未経験業界へのチャレンジとなりますが、“広告”という無形物を営業する中で培った、顧客の目標・課題を引き出すヒアリング力、起こりうるハードルを想定して対応していくシミュレーション力、そして提案力は異業界でも通用するスキルだと思っています。IT 業界でより営業力を磨くとともに、御社の売上に貢献したいと思います。