

職務経歴書

2025年2月12日 現在

■職務要約

大学卒業後、営業職として株式会社 [] に入社。 [] に関わる大手～中小企業までの開発・購買部門を中心とした営業活動を行う。状況に応じた行動力や社内を巻き込んだ調整力、顧客との関係構築力が認められ、2018年には主任に昇進。2020年に [] 株式会社に入社。 [] として、災害対策業務や [] 書類作成など、社員が働きやすい環境作りに取り組む。2024年に営業職として [] 株式会社へ入社。新規顧客との接点創出と初回折衝を担当。ターゲットとなる [] 企業の [] を中心としたアプローチに注力していました。

■職務経歴

□2015年04月～2020年03月 株式会社 []

◆事業内容： [] 設計・製造・ []

◆資本金： [] 万円 売上高： [] 万円 従業員数： [] 未上場

期間	業務内容
2015年04月～2020年03月	<p>営業本部/ []</p> <p>【営業スタイル】 既存顧客90%、新規顧客10%</p> <p>【担当地域】 []</p> <p>【取引顧客】 大手 [] メーカー親会社及び子会社など</p> <p>【取扱商品】 []</p> <p>【実績】 2018 年度:売上 [] 百万円達成率:140%</p> <p>2019 年度:売上 [] 万円 達成率:139%</p> <p>2020 年度:売上 [] 百万円 達成率:112%</p> <p>【ポイント】 新規・休眠開拓 [] 名中No.1を達成。</p> <p>新卒で入社後、営業担当として [] 万円の売上目標と顧客窓口を担当。製品の特性上、既存顧客の割合が多く、引き継いだ既存顧客だけでは予算に対して未達となる見通しだった。そこで、自身の戦略として、既存顧客の深耕よりも新規・休眠顧客獲得に注力すべきと判断し、展示会出展企業の情報や、過去の案件情報、名刺を用いた見込み顧客リストを作成する。リストを用いて架電していくうちに、接点のない新規顧客より、過去に取引のあった休眠顧客のアポイント成約率が高い傾向にあることに気づき、特に休眠に力を入れる作戦にシフト。情報がある全ての開発・購買担当者に架電することで、アポイント獲得から訪問営業を行う。結果として、社内でNo.1の獲得数である [] 社の新規・休眠顧客を獲得し、 [] 万円の売上を創出しました。この経験を通じて、状況に応じて考え、行動する自走力が身についたと考えており、この力を活かして売上創出に貢献したいと考えています。</p> <p>課長以下15名 営業主任</p>

□2020年04月～2024年3月 [redacted] 株式会社

◆事業内容: [redacted] 等

◆資本金: [redacted]万円 売上高: [redacted]万円 従業員数: [redacted]名 未上場

期間	業務内容
2020年04月 ～ 2024年03月	<p>[redacted] 課</p> <p>【担当業務】 通信機器購入管理、[redacted]書類の作成、災害対策業務等</p> <p>【ポイント】 ユーザー目線で問い合わせ33%減を実現。 [redacted]部門にて、スマートデバイスの購入管理などを担当。[redacted]スマートデバイス管理ツールを刷新するプロジェクトが始動。[redacted]が作成したマニュアルが、ユーザー目線で分かりづらく、多数の問い合わせが見込まれた。そこで、スクリーンショットやPowerPointを用いて、より分かりやすいマニュアルを作成・配布し、個別説明会を実施。結果として、当初想定していた1日あたり30件の問い合わせ予測に対し、およそ33%減の20件に削減しました。この経験を通じて、相手のニーズを考え、自身が貢献できるポイントを導き出し、行動する力が身についたと考えており、仮説を立てて行動することで貢献したいと考えています。</p> <p>【ポイント】 書類作成の効率化で残業時間50%減を実現。 [redacted]部門にて、[redacted]に向けた [redacted]作成と収集を担当。前年度、初めて全業務を遂行し、通常時は10時間ほどの残業時間が、30時間に増加という課題が発生していた。そこで、前年より時期を早めて準備を始め、提出書類と書類の入手時期をリストにすることで業務効率化を図る。結果として、残業時間を50%減の15時間に削減することで会社全体の残業時間削減に貢献しました。この経験を通じ、計画性と実行力、課題解決能力が身についたと考えており、先回りして対策をすることで、事前のトラブル回避や、プロジェクトを推進することで貢献したいと考えています。</p> <p>課長以下7名 新卒入社職員の教育を一部担当</p>

□2024年04月～2024年11月 [redacted] 株式会社

◆事業内容: [redacted]システムおよび [redacted]の提供

◆資本金: [redacted]万円 売上高: [redacted]万円 従業員数: [redacted]名 未上場

期間	業務内容
2024年04月 ～ 2024年11月	<p>[redacted] 営業部</p> <p>【営業スタイル】 新規顧客の開拓</p> <p>【取引顧客】 [redacted]企業等</p> <p>【取扱商品】 [redacted]システムおよび [redacted]</p> <p>【ポイント】 トライアンドエラーでテレアポ成約率2.5倍に上昇。 [redacted]営業部隊で、新規顧客 [redacted]社、新規売上 [redacted]円獲得という目標に対して、自身は新規顧客 [redacted]社獲得に向けた顧客接点の創出と初回折衝を担当。アポイント獲得に向けてターゲット企業リストを作成し、架電するも、受付の段階でブロックされることが多数発生。当初想定していた1%を下回るアポイント取得率となっていた。そこで、成約率をアップさせるために、戦略を既存顧客に対する関連商品の売り込みや、過去のセミナー参加企業など接点のある企業に向けた架電に切り替え、同時に架電トーク台本を作成することで、受付突破率を上げる作戦を実行。結果として、[redacted]社に架電し、[redacted]社のアポイントを創出し、1%未満から2.5%の取得率へ上昇させました。この経験を通じて、困難な場面においても戦略を考え、行動する戦略的思考と実行力が身についたと考えており、自社や顧客の課題解決に向けて貢献したいと考えています。</p> <p>[redacted]名</p>

■資格

- ・ITパスポート試験 合格 (年4月)
- ・2級ファイナンシャル・プランニング技能士 合格 (年10月)
- ・普通自動車第一種免許(AT限定) 取得 (年6月)

■PCスキル

- Excel 表／グラフの挿入／セル・シートの設定／関数類の活用
- Word 文章作成／図表／グラフの挿入・活用
- PowerPoint プレゼンテーション資料作成

■活かせる経験・知識・技術

<社内外関係構築力>

営業業務においては、 が重要だと考えているが、顧客からは低価格・短納期、からは高価格・納期延長と相反する要求をされることが多発。要求に対して、過去事例を基に作成した価格表や、仕様に合わせたスケジュールを用いて、事前に 相談することで、顧客との合意形成を試み、顧客の最重要項目が納期だった場合は、価格交渉をすることで調整。社内外さまざまな立場や考え方、背景の人に対して、相手の考えを引き出すことや、相手の立場になって考えて行動することで、社内外問わず、良好な関係を構築しました。

<チームを巻き込んだ課題解決力>

担当していた顧客から大型案件を受注し、納品後に様々な不具合が発生。原因特定や不具合解消が急務となり、対応を進める。顧客要望や原因特定に時間を要する問題など対応する優先順位をつけ、社内だけでなく、顧客、エンドユーザー、協力会社など、さまざまなステークホルダーを巻き込み、1つ1つの問題に対応を進める。結果として不具合は解消され、一連のプロジェクトを通じて、通常時は 万円の売上を 円の売上に繋げることができ、緊急時の対応力も評価され、継続的に依頼される関係を構築しました。この経験から、共通の目標に向かうためにチームを巻き込む課題解決力が身についたと考えています。

<目標達成に向けた実行力>

一社目では、売上目標を達成するために、見込み顧客リスト作成から案件獲得までを実施。二社目では、社員の働きやすい環境を作るために、利便性向上による全社的な工数削減。三社目では、売上拡大に向けた、既存顧客への関連商品の売り込み、接点のある顧客へのテレアポを実施しました。異なる業界・職種においても、会社や部、自身の目標達成に向けて、貢献できる行動を考え、実行することで貢献しました。

■自己PR

客先での様々な場面を経験したことや、異なる業界・職種での経験を通じて、状況に応じて、自ら考えて、行動する実行力を身につけ、自身の強みと考えています。状況によって、判断に必要な情報収集を行ったり、一人では解決できない問題には、周囲のメンバーを巻き込み対応することで、停滞することなく目標達成に向けて行動してきました。この培った力を、新たなフィールドでも活かし、貢献したいと考えています。

以上