

職務経歴書

2024年8月14日 現在

氏名

■職務要約

大学卒業後、営業職として株式会社 に入社。主に 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ってまいりました。場面に合わせた提案や社内を巻き込んだ調整力、交渉力が認められ、2018年には主任に昇進しました。2020年に 株式会社に入社。 の配属となり、BCP関連業務や備品関連の発注業務を中心に業務を行ってまいりました。その後、2024年に 株式会社へ入社し、 営業部門にて主に新規顧客リード獲得に向け活動しております。営業経験を通じて、限られた情報や見通しの立たない状況から「自ら考えて行動する」という力を培い、業界・業種の異なる現職でも培った力を発揮しております。

■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： 百万円

売上高： 百万円 従業員数： 名

期間	業務内容
2015年04月～ 2020年03月	<p>営業本部/</p> <p>営業担当として、大手から中小企業まで幅広い顧客を担当。 の販売に向けた営業活動に従事。顧客との納期や価格の折衝や、客先への売り込みを実施。取り扱っている製品が ため、業界も幅広く対応。既存顧客のフォローから新規・休眠顧客獲得に向けて活動してまいりました。また、社内外の人と良好な関係を築くことを意識して活動していたことが評価され、新卒入社同期の中で最も早く主任の役職に就くことができました。</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 万円 達成率:140%</p> <p>2019年度:売上 万円 達成率:139%</p> <p>2020年度(上期):売上 万円 達成率:87%</p> <p>【ポイント】 客先の90%が既存となる体制であったが、取引の拡大を目指し、積極的に新規顧客獲得のためのTELセールスや、休眠顧客・既存顧客の別部署へのアプローチを実施し、0であった数字を1にすることで成果を上げてまいりました。</p> <p>また、前任営業担当と同じ手法ではなく、「自分なら何ができるか」という視点から活動することも成果に繋がる要因になったと考えております。</p> <p>課長以下15名 営業主任</p>

□2020年04月～2024年3月 株式会社

◆事業内容: 資本金: 万円

売上高: 万円 従業員数:

期間	業務内容
2020年04月 ～ 2024年03月	<p>課</p> <ul style="list-style-type: none">・ 備品購入管理・ 通信機器購入管理・ ・ 損害保険契約管理・ BCP関連業務 <p>【ポイント】 前任より引き継いだ業務、自身が担当になってから新たに追加された業務において、誰でも最低限の処理ができるようにマニュアルを作成。問い合わせ件数を減らすことにより、自身の業務に注力でき、相手側も自身のタイミングで取り組むことができるようになり、時間の効率化を実現しておりました。</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～現在まで 株式会社

◆事業内容: システムの開発、販売および 資本金: 万円

売上高: 万円 従業員数:

期間	業務内容
2024年04月 ～ 現在まで	<p>営業部</p> <p>自社開発の 業務をスコープとしたシステム に注力しております。過去にアプローチした企業への掘り起こしおよび過去名刺からのTELセールスの実施しております。</p> <p>【ポイント】 リードの少ない現状の課題に対して、リードの獲得を目的に過去問い合わせや、名刺リストより、アポイント獲得に向けTELセールスを実施、1ヶ月で 社に向けて実施。取り組み始めた当初は、アポイント取得率が0%に近い状態だったが、トーク内容をスクリプトに落とし込み、部内の上司、メンバーからのアドバイスやフィードバックを受け、電話後の自己振り返りによりアポイント取得率を2%ほどまで上昇させました。客観的なフィードバックと、自身で行うフィードバックの双方向から改善を行うことで、アポ取得率を上昇させました。</p> <p>名</p>

■活かせる経験・知識・技術

<社内外調整力>

営業業務においては、[] 重要だと考えていますが、顧客からは低価格、短納期を、[] 高価格、納期延長を求められます。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事前に [] 談することで、顧客との合意形成をとることを心掛けていました。それでも顧客の最重要項目が短納期であり、求められた場合は、価格交渉をすることで調整していました。目標に対する売り上げ達成、場面に合わせた提案や社内を巻き込んだ調整力、交渉力が認められ、2018年には主任に昇進しました。

<問題解決能力>

大型案件を受注した際に、製品で様々な不具合が発生するという事象が起こりました。問題に対して、まず何をすべきかを考え、行動することで、社内の関係部門を巻き込み対応することで、1つ1つの問題に向き合い、対応することで解決を図りました。結果として、不具合が解消され、顧客からも問題発生時の解決力や対応力を評価いただき、売上は従来の金額の10倍以上となり、メインクライアントとして、継続的に依頼される関係を構築しました。

<目標達成に向けた営業力>

顧客の問い合わせに対するレスポンスや不具合発生時の初動対応の速さ、顧客に対して分かり易く伝えるメールや話し方など基本的な項目に重点を置いて対応することで、顧客との関係構築を重要視した営業活動を行ってまいりました。顧客との関係構築により、見積提出前後に情報収集をすることで、継続的に新規案件を獲得できるよう注力してまいりました。また、自身の予算に対して、新たに数字を獲得するために新規顧客に対するTELセールスや、過去の名刺や過去の情報から当時の担当者にアポイントを獲得する活動に注力していくことで、結果として、新規・休眠顧客を [] ほど獲得し、新しい販路を構築することができました。

■資格

- ・ファイナンシャル・プランニング技能士2級 ([] 年10月)
- ・建設業経理士検定2級 ([] 年11月)
- ・第一種運転免許普通自動車 ([] 年6月)
- ・ITパスポート試験 ([] 年4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

■自己PR

客先での様々な場面や、前職から現職への転職による異なる業種・業界での経験を通じて、「自ら考えて行動する」という力を身につけ、自身の強みと考えております。情報や知識が不足している状況など、自分の状況と周りの状況から、「自分には何ができるのか」を考え、行動することで、停滞することなく目標に向け邁進しています。今後は、培った力を新たなフィールドでも活かし、貢献できればと考えております。

以上