**職　務　経　歴　書　（サンプル）**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　2016年xx月xx日現在

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　氏名　○○ ○○

* **職務要約**

大学卒業後、株式会社 ×××ヒューマンに入社し、人材派遣の営業として新規での顧客開拓に従事してまいりました。その後、現職の株式会社 △△△ソフトウェアにて、顧客の課題解決を追求し、長期的な信頼関係を構築することで、「拡販」および「紹介による新規受注」を得る営業スタイルで成果をあげてきました。また、現在はマネージャーとして、チーム単位でも同じ考え方・手法を用いて結果を残しております。

**※これまでに培われたご経験の要訳を、3～5行程度でご記入ください。企業担当者の目に最初に触れる部分になりますので、アピールをしたい経験を中心にまとめてください。**

* **職務経歴**

**株式会社 △△△ソフトウェア**（20XX年X月～現在）

　事業内容：ソフトウェア受託開発

　資本金：○○万円　売上高：○○万円（20XX年X月期）　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20XX年X月～20XX年X月 | 大阪本社 ソリューション営業部**※実績は、実数・達成率を必ず記入しましょう。未達成であっても面接では必ず聞かれますので、記入しておきましょう。未達成の場合は特に、社内順位や全体の平均達成率も書いておくことをおすすめします。** |
| 中小企業向けERPシステムの導入コンサルティング●営業スタイル：既存顧客○%、新規開拓○％●取扱商品：人事系ERPシステムの提案・導入コンサルティング●担当顧客：電子部品メーカー、専門商社など　15社●実績：20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（◯位／○名中　営業平均達成率◯％）　　　　　20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（◯位／○名中　営業平均達成率◯％）　　　　　20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（◯位／○名中　営業平均達成率◯％）　　　　　20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　（◯位／○名中　営業平均達成率◯％）●セールスポイント：新規商品のため、市場開拓が最優先課題でした。そのため、既存顧客のフォローを強化。その結果、紹介を中心に新規開拓が進み、継続して予算を達成することができました。加えて○○年度においては、主要顧客である電子部品メーカーの顧客内シェアを、対前年比10％アップに成功しました。 |
| 20XX年X月～現在 | 東京支社 ソリューション営業部 マネージャー |
| 東京支社にマネージャーとして異動（部下 営業8名、営業アシスタント1名）。予算設定、実績管理、行動目標設定、進捗管理、自部門の中途採用も行う。●営業スタイル：既存顧客○%、新規開拓○％●取扱商品：人事系ERPシステムの提案・導入コンサルティング●担当顧客：電子部品メーカー、専門商社など　常時20社●実績：20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％　　　　　20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率 ○○％**※受賞歴があれば、必ず記入しましょう。大きなアピールポイントになります。**　　　　　20XX年度　　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率　○○％●セールスポイント大阪における既存顧客の紹介などもあり、初年度から目標予算を達成。2年目には年間売上目標○○億円に対して、××億円の実績で達成率は△△％。顧客数で前年比40％アップを果たしました。この結果が認められ、社長賞を受賞しています。 |

**株式会社 ×××ヒューマン**（20XX年X月～20XX年X月）

　事業内容：人材派遣

　資本金：○百万円　売上高：○○百万円（20XX年X月期）　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 20XX年X月～20XX年X月 | 新宿支店  |
| 新宿エリアを中心に、幅広い業種・規模の企業に対して、事務系派遣スタッフの提案営業を行う。常時○名の派遣スタッフのフォローと契約管理も行った。●営業スタイル：新規開拓50％・既存顧客50％ （新規開拓手法は電話が主）●担当地域：新宿●担当顧客：常時30～40社を担当●実績：20XX年度　目標○○万円　/実績○○万円　/達成率○％　（営業所内　○位／○名中　営業平均達成率○％）　　　　　20XX年度 目標○○万円　/実績○○万円　/達成率○％　（営業所内 ○位／○名中　営業平均達成率○％）　　　　　　20XX年度 目標○○万円　/実績○○万円　/達成率○％　（営業所内 ○位／○名中　営業平均達成率○％）　※前年度比売上○％で営業部長賞を受賞●セールスポイント：担当スタッフの特性からアプローチする企業を絞込み、アポイント確率を高めてきました。どの派遣会社よりも提案するスタッフのマッチ度が高いというご評価をいただき、大手損害保険会社と新規取引を実現し、2年間で10名の増員に成功しました。 |

**※ご自身のキャリアの中で、応募企業にとってメリットになる（＝採用する理由になる）と考えられる点を、まとめてご記入ください。**

**□　活かせる経験・知識・技術**

●顧客との信頼関係構築力

情報提供や顧客状況の把握を徹底し行い顧客との関係構築を行いました。必要に応じて趣味の話や雑談等を取り入れることで、新規の顧客とも早い段階で信頼関係を築く事ができました。その結果、普段の会話から収集した情報を基に、課題解決に向けた提案を競合他社よりも早い段階で行う事で、新規獲得の数・短期間獲得の面で結果を出す事ができました。

●企画・実行力

景気の影響を受け設備投資を自粛する企業が増えていた時期に、会社全体で売上が伸び悩みました。そういった状況の中で顧客の○○○という課題を見つけ○○を企画しました。社内初の取組みという事もありマニュアルの無い状況でのスタートでしたが、企画、情報収集、提案資料等自分で行い、上司への相談の元で企画を進め、成功させる事が出来ました。この取り組みについては、会社のプレスリリースでも取り上げられ、成功事例を共有した事で、他の営業が提案に活用し成果を上げることに貢献しました。

●メンバーの育成
マネージャーとして、メンバーの営業成績を伸ばすことに注力しました。自身が培ってきた営業としての姿勢や取り組みを、朝礼・ミーティングの場で共有。加えて、ロールプレイング形式で、実践の場で使えるよう指導しました。また、営業同行を通じて、成功体験を積んでもらうことで早期の戦力化を実現し、チーム全体での目標達成を果たしています。

* **資格・スキル**

Word（文書作成、表の挿入）

Excel（表計算、グラフ作成、ピボットテーブル、関数計算（IF、VLOOKUP等））

PowerPoint（スライド作成、企画書作成、アニメーション）

**※今までの仕事の中で、こだわってきた業務上のポリシーや応募企業に対して、アピールしていきたいポイントを記載。**

普通自動車運転免許（○○○○年○○月）

* **自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

私が営業を行う上で大切にしていることは『顧客を感動させること』です。そのためにはまず、顧客の課題を徹底的にヒアリングし、ニーズを深く把握することが不可欠だと考えています。その上で、課題の解決に向けて自社が持つ製品・サービスを組み合わせ、提案を行うことで顧客からの信頼を得てきました。もちろん、導入後の定着まで徹底したアフターフォローを実施しています。

また、こうした考え方や行動を言語化し、メンバーに伝えることで、育成面でも実績を残してきました。今後はより専門性の高い知識が必要とされますが、これまでの経験で得た、「ヒアリング力」「信頼関係構築力」を活かし、貴社に貢献したいと考えています。

以上