（IT法人営業のサンプル)

職 務 経 歴 書

20xx年xx月xx日現在

氏名　○○ ○○

■職務要約

株式会社○○○○○に入社後、新規の法人顧客に対して自社サービスのセールスを担当。中小企業をメインターゲットに、ハードウェア販売や、アプリ開発、インフラ構築、監視運用サービスの販売に従事してきました。また、新規顧客開拓や、複数の新規パートナー契約を締結することで自社の提案領域を拡大。その功績が認められ、20xx年には社長賞を受賞しています。

■職務経歴

|  |
| --- |
| 20xx年xx月～現在　　株式会社○○○○○ |
| 事業内容：ハードウェア開発、アプリ開発、インフラ構築、監視運用サービス資本金：x億x千万円（20xx年度）　売上高：x億x千万円（20xx年xx月）従業員数：xxx人　上場：未上場 | 正社員として勤務 |
| 20xx年xx月～現在 | 本社　／　○○部 |
| 【業務内容】中小企業に対するハードウェア販売や、アプリ開発、インフラ構築、監視保守サービスの販売問い合わせ対応や展示会などの自社ビジネスの新規顧客開拓【取扱商品】OA機器、ログ管理ソフト、勤怠管理ソフト【取引顧客】従業員数：xx人～xxx人以下の中小企業xx社主な商談相手：経営層、総務部、情報システム室【営業スタイル】新規（xx％）：電話、訪問営業既存（xx％）：定期的な情報提供、ご提案、アフターフォロー【主な実績】20xx年度　予算達成率xxx％（売上x,xxx万円、粗利x,xxx万円)20xx年度　予算達成率xxx％（売上x,xxx万円、粗利x,xxx万円）20xx年度　予算達成率xxx％（売上x,xxx万円、粗利x,xxx万円）社長賞受賞（新規契約数xx件、全国新入社員xxx人中x位）【主なプロジェクト】1. ネットワーク環境の見直しとセキュリティ強化対策のご提案ネットワーク環境のセキュリティに不安があるものの、具体的な対策が分からない顧客に対して、自社のエンジニアを同伴して現状のネットワーク環境を診断し、問題点を洗い出した。また、UTMの機能に関する詳細な説明を行うことで、導入メリットを感じてもらった。2. オフィス移転に伴う電子化のアウトソーシングのご提案顧客のオフィス移転をきっかけに、自社の強みであるドキュメント関連の各製品／ソリューションのご提案。自社初となる電子化のアウトソーシングをご採用いただき、新たな自社ビジネスの立ち上げに貢献。結果として、20xx年度の予算達成を実現した。 |

■PCスキル

|  |  |
| --- | --- |
| Word | 報告書、見積書、礼状などの、社内外文書が作成できるレベル |
| Excel | 関数の使用やデータ表が作成できるレベル |
| PowerPoint | 会議資料、提案資料が作成できるレベル |

■資格

|  |  |
| --- | --- |
| 普通自動車第一種運転免許 | 20xx年xx月取得 |
| ITパスポート | 20xx年xx月取得 |
| ビジネスキャリア検定（営業2級） | 20xx年xx月合格 |
| TOEIC Listening＆Reading Test xxx点 | 20xx年xx月取得 |

■自己PR

＜社内外の調整力＞

新規サービス拡大のために、将来性や今後のニーズを社内の各関係者にプレゼンし、あらゆる部署の関係者を巻き込みながら複数の新規パートナー契約を締結。パートナーとの連携により自社だけでは実現できなかったサービスも提供でき、より顧客の要望に応えることを可能にしました。その結果、20xx年度は既存顧客のうちxx件でサービス拡大に貢献しています。

＜課題に対する主体性＞

契約継続率の向上のために、契約後は定期的な情報提供やアフターフォローを徹底。また、提供している情報やサポートに対しても顧客からフィードバックをもらうことで、契約後の顧客満足度の改善に努めています。一方、解約された顧客に対しても、解約理由を教えてもらうことによって改善点を洗い出し、サービスに反映。結果として、20xx年度は前年度に比べてxx％の継続率向上に貢献しました。

以上