（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