

職務経歴書

2015年11月15日現在

氏名：キャリア太郎

職務要約

株式会社〇〇に新卒入社して2年、主に新規顧客を対象とした営業職に従事しました。開拓した企業は通算〇〇社程度、年間約〇〇万円の売上に貢献しました。営業プロセスのPDCAを回す事、顧客から一番に連絡を頂ける関係性作りにも努力した結果、リピート獲得率において営業部内トップの成績を上げる事ができました。今後は営業としてさらに成長し、職場リーダーとしても貴社に貢献したいと考えております。

職務経歴

株式会社〇〇〇〇 20XX年XX月～現在

- ・事業内容：インターネット事業
- ・資本金：xx億円 従業員数：xx名

期間	業務内容	職位
20XX年XX月 ～20XX年XX月	新人研修	
20XX年XX月 ～現在	<p>営業1部 首都圏新規営業グループ 配属</p> <p>【担当業務】 首都圏新規顧客を〇〇社担当。自社媒体で展開する広告や自社商品を顧客に営業。 主に、競合商品のリプレイス営業を中心に新規顧客への架電／継続アポイント型営業に従事。</p> <p>【営業スタイル】 ・営業目標数字を達成するために、営業サイクルを高速で回す事を意識 週XXアポイントを継続実行 ・顧客が困った時にいつでもお声がけ頂けるような関係作り</p> <p>【主な仕事】 ・〇〇業界A社 XXソリューションの新規受注</p> <p>【実績】 20XX年度： 〇〇万円達成 (対目標比〇〇%) 20XX年度： 〇〇万円達成 (対目標比〇〇%) 20XX年度： リピート獲得率 営業部内トップ</p>	

活かせる経験・知識・能力

- ・常に目標を持ちやりきる粘り強い営業力
- ・TOEIC780点
- ・Word、Excel、PowerPoint、AccessなどのPCスキル

自己PR

【常に目標を持ちやりきる粘り強い営業力が強み】

入社以来2年間、主に新規顧客を対象とした営業職に従事しました。営業目標数字を達成するために、上司や先輩とアポイント数・提案数の自主目標を設定し、週単位で振り返り、翌週の目標を立てるサイクルを実行してきました。また、積極的に顧客とコミュニケーションを取り、顧客が困った時にいつでもお役に立てるような関係性作りに努めました。

その結果、リピート獲得率において営業部内トップの成績を上げる事ができました。顧客から信頼される営業に成長できたと自負しております。

この一連のプロセスから、常に目標を持ち、やりきることの大切さを学びました。

海外営業の職務は未経験ですが、「目標を立ててやりきる事」と「継続的な顧客との関係構築」をベースに、少しでも早く戦力になれるよう努力したいと考えています。

志望動機

大学時代に環境学を専攻しており、当時から貴社の環境ビジネスに魅力を感じておりました。

主に新規顧客を対象とした営業職に2年間従事しましたが、よりグローバルな環境で頑張りたいと考えておりましたところ、今回、貴社の海外営業求人を拝見しまして、「自分もこんな環境で挑戦してみたい」と転職を決意致しました。

営業としての経験は浅いですが、常に目標を持ちやりきる粘り強い営業力を強みにし、リピート獲得率において営業部内トップの成績を上げる事ができました。海外営業の職務は未経験ですが、「目標を立ててやりきる事」と「継続的な顧客との関係構築」をベースに、少しでも早く戦力になれるよう努力したいと考えています。

是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上