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7年、システムエンジニア職として自治体/金融システムの開発・設計・保守業務に従事してきました。PM担当としてお客様の置かれている状況から仮説を立てた上で、システム要件設計や納期スケジュールリングの折衝に当たる事をモットーに仕事を進めてきました。「仮説を立てて折衝にあたる」強みと多くのメンバーマネジメント経験を活かして、貴社海外営業職にチャレンジしたいと考えております。

職務経歴

- 20XX年XX月～20XX年XX月 株式会社△△△△ 販売 (X年)
20XX年XX月～20XX年XX月 株式会社□□□□ コールセンター (X年)
20XX年XX月～20XX年XX月 株式会社〇〇〇〇 個人営業 (X年)

営業職としての経験

株式会社〇〇〇〇 20XX年XX月～現在

- ・事業内容：住宅メーカー
- ・資本金：xx億円 従業員数：xx名

期間	業務内容	職位
20XX年XX月 ～現在	<p>営業部〇〇支店 配属</p> <p>【担当業務】 〇〇支店に配属後、〇〇地区を中心に担当。主に個人住宅を中心に、老人ホームなどの中規模住宅も提供。</p> <p>【営業スタイル】 顧客からの信頼獲得を第一優先に「約束した事は必ず実行する」「納期スケジュールを厳守する」などの基本をいかなる時も徹底。営業としての信頼が次の顧客開拓につながるサイクルを作る事に尽力。</p> <p>【主な仕事】 ・〇〇老人ホーム XX万円案件の受注</p> <p>【実績】 200X年度： 〇〇万円達成 (対目標比〇〇%) 200X年度： 〇〇万円達成 (対目標比〇〇%) 200X年度： 〇〇万円達成 (対目標比〇〇%) 200X年度： 支店MVP受賞</p>	

その他の経験職種

- ・株式会社△△△△ 配属：△△支店 職務内容：家電製品の販売
- ・株式会社□□□□ 配属：□□コールセンター 職務内容：非対面での法人営業業務

活かせる経験・知識・能力

- ・幅広い営業経験で培った顧客に信頼される営業力
- ・TOEIC780点
- ・Word、Excel、PowerPoint、AccessなどのPCスキル

自己PR

【幅広い営業経験で培った顧客に信頼される営業力が強み】

大学卒業後、正社員として店舗販売、コールセンター業務、個人営業職を経験しました。どの業態においても私自身を信頼していただかなければ商談は成立しません。お客様は何を求めているか速やかに把握し、ニーズに合った商品を的確に説明して提供する事を意識していました。特に住宅メーカーでの個人営業職では、「約束した事は必ず実行する」「納期スケジュールを厳守する」事を徹底し、多くのお客様から信頼を頂く事ができました。

その結果、コールセンター業務では成約率1位、個人営業職では支店年間売上2位の成績を上げる事ができました。様々な環境において、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、どのような環境においても、顧客に信頼される事が最も営業において大切だと言うことを学びました。

前職では新入社員指導に携わった事もあり、将来的にはチームを束ねて成果を出す管理職として活躍したいと思っております。どうぞ、宜しくお願い致します。

志望動機

大学時代に「地域創生」をテーマに研究しており、貴社が、街づくり事業において様々な企業とタイアップし、最適なサービスを自治体に提供されている点に深く共感し、応募しました。

大学時代から「人と街」に興味があり、前職では住宅営業に従事しておりましたが、一つひとつの家を建てるのではなく、街全体を設計する仕事に携わってみたいと考えておりました。今回、貴社の法人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。

転職を2回経験しましたが、今後は、1社に長く勤めることで、営業としてのスキルを更に高めて、就職先の企業やお客様に貢献していきたいと考えています。幅広い営業経験で培った顧客に信頼される営業力を強みとして、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。何卒よろしくご厚意申し上げます。

以上