

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〇年、法人向け営業職として大手企業を対象に営業に取り組んで来ました。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。実績の大きい顧客の取引拡大に向けたソリューション型営業を中心に、新規顧客開拓営業も経験しております。現在は職場のリーダーとして、5名の部下育成にも取り組んでおります。昨年度は営業全体のMVPに選出され、全社総会で表彰される機会を頂きました。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 首都圏営業グループ 配属</p> <p>【担当業務】 首都圏大手顧客を〇〇社担当。 自社媒体で展開する広告や自社商品を顧客に営業。 自社商品の提供に留まらず、クライアントの事業戦略に貢献できるような広告全体設計や特集企画を行うソリューション型営業に従事。 20XX年XX月からリーダーとして部下5名。</p> <p>【営業スタイル】 クライアントの事業戦略に貢献できるような広告全体設計や特集企画を行うソリューション型営業。広告ディレクターや社内コンサルタントなど、3～10名ほどのクライアントチームを率いた総合的な提案型営業を行う。</p> <p>【主な仕事】</p> <ul style="list-style-type: none">・〇〇業界A社 ～～案件の成功・〇〇業界B社 ～～案件の成功 <p>【実績】</p> <p>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： 〇〇万円達成 (対目標比〇〇%) 20XX年度： 営業MVP受賞</p>	リーダー 部下5名

活かせる経験・知識・能力

- ・顧客の潜在ニーズを聞き出すソリューション営業
- ・大手クライアント営業で磨かれたタフな折衝力
- ・TOEIC780点 海外出張経験〇回
- ・Word、Excel、PowerPoint、AccessなどのPCスキル

自己PR

【顧客の潜在ニーズを聞き出すソリューション営業が強み】

入社以来〇年間、大手顧客を中心とした営業職に従事してきました。営業場面で拘っている事は、単なる状況ヒアリングに留まらず、顧客の戦略や事業の仮説をぶつける事です。顧客の潜在ニーズを聞き出す事で、深い顧客理解をベースとしたソリューション営業を心掛けてきました。

結果、多くの顧客から「〇〇さんが一番うちの事を知っている。〇〇さんをお願いしたい。」と指名を頂くようになりました。入社以来、継続的に売上を20%アップさせる事ができ、昨年度は営業全体のMVPを頂く事ができました。

この経験から得た「顧客の潜在ニーズを聞き出す」「顧客の課題解決を行うスタンス」が私の強みです。私の強みを活かし、より深くグローバルな分野で活躍したく、貴社の海外営業職として顧客に貢献し、成長していき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は魅力を感じておりました。

法人向け営業職として〇年間勤務してきましたが、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。

法人営業職では、主に既存顧客へのソリューション営業で高い成果を出しており、今回のポジションで貢献できると考えております。海外営業の職務は未経験ですが、必要とされるであろう情報収集力、海外を飛び回るフットワークの軽さ、タフな交渉力、自分の頭で考える思考力は持ちあわせていると自負しております。

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