**職 務 経 歴 書**

2020年2月14日　現在

名前：

**■応募職種：営業、プリセールス**

**■職務経歴要約**

**□＜記入見本＞ 職務経歴**

**◇**企業名：株式会社△△　　　　　　　　　 在籍期間：2015年4月～現在

資本金：3,000万円　　従業員数：150名　　設立：1997年11月　　売上高：10億円（2019年3月期）

株式公開：非上場

事業内容：採用管理ツール「◎◎◎」の企画開発、ERPシステムの開発

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年1月  　|  2016年12月 | 【担当業務】  ・自社開発の採用管理ツールのセールス  【営業スタイル】インサイドセールス  【扱っている商材】採用管理ツール「◎◎◎」  【取引顧客】関東エリアの中小企業（社員数 100～1000名程度）  【実績】  ・2015年下期　売上 3,600万円　 達成率150％  ・2016年上期　売上 12,500万円　 達成率123％  【ポイント】  顧客特性を分析してトークスクリプトを独自に作成し、受注率を向上させました。 |
| 2017年1月  　　 |  現 在 | 【担当業務】  自社ERPシステムのセールス  【営業スタイル】訪問営業（新規開拓70%　既存顧客 30%）  【扱っている商材】自社ERPパッケージ「GEEKLY」  【取引顧客】医療業界を中心とした中小企業を対象（社員数 100～1000名程度）  【実績】  2017年下期より2018年通期まで、連続目標売上/粗利達成  ・2017年下期　売上 3,600万円　 達成率150％  ・2018年通期　売上 12,500万円　 達成率123％  【ポイント】  担当顧客の年度別受注額やその内訳を分析し、システム切り替え時期を予測したうえで、適切なタイミングで提案を行うことを心掛けた結果、安定した成果を出すことに繋がった。 |

**■＜こちらにご記入下さい＞職務経歴書**

**記入してください**

**◇**企業名：　　　　　　　　　　　　　　　　　在籍期間：　　　　年　　月　～　　　　年　　月

資本金：　　　　円　　従業員数：　　　名　　設立：　　　年　　月　　売上高：　　　　円

株式公開：

事業内容：

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 年　月  |  　　年　月 | 【担当業務】  【営業スタイル】  【扱っている商材】  【取引顧客】  【実績】  【ポイント】 |
| 年　月  |  　　年　月 | 【担当業務】  【営業スタイル】  【扱っている商材】  【取引顧客】  【実績】  【ポイント】 |

**◇**企業名：　　　　　　　　　　　　　　　　　在籍期間：　　　　年　　月　～　　　　年　　月

資本金：　　　　円　　従業員数：　　　名　　設立：　　　年　　月　　売上高：　　　　円

株式公開：

事業内容：

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 年　月  |  　　年　月 | 【担当業務】  【営業スタイル】  【扱っている商材】  【取引顧客】  【実績】  【ポイント】 |
| 年　月  |  　　年　月 | 【担当業務】  【営業スタイル】  【扱っている商材】  【取引顧客】  【実績】  【ポイント】 |

**□＜記入見本＞得意分野・活かせる知識**

・Word（文書作成・社内外資料作成／見積書、礼状作成、社内文書など）

・Excel（関数・データ表作成、分析）

・PowerPoint（会議資料作成、プレゼン資料作成）

・Access（データベースの入力・修正）

**■＜こちらにご記入ください＞得意分野・活かせる知識**

・

・

・

**■＜こちらにご記入ください＞保有資格**

・

・

・

**■自己ＰＲ**

以　上