**職務経歴書**

2025年05月1日  
氏名：山田 太郎

**【職務要約】**

IT業界にて法人営業を通算7年経験。業務支援クラウドシステムやインフラ構築サービスの提案営業に従事し、顧客課題の特定から提案、導入後のフォローまでを一貫して対応。年間売上1.5億円超の達成や、顧客満足度向上による長期契約の継続など、課題解決型の営業として継続的な成果を残す。SaaSやSIerの営業経験を活かし、技術的背景を理解したうえでの営業提案を強みとする。

**【職務経歴】**

株式会社クラウドシステムズ  
事業内容：業務支援SaaSの開発・販売  
従業員数：150名｜資本金：1億円｜売上高：60億円  
在籍期間：2018年4月～2022年3月  
所属部署：法人営業部  
職種名：IT営業職

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～2022年3月 | 中小企業向け業務支援SaaSの提案営業を担当。経理・人事・販売管理領域のクラウド製品を、業務課題ヒアリングから導入支援まで一貫対応。月15～20社へアプローチ。既存顧客の活用促進フォローも担当。 【心がけたこと】 業務フロー全体を把握したうえで、機能訴求だけでなく業務改善提案としての導入メリットを分かりやすく説明することを意識。  【主な実績】  ・新規開拓で年間15件の成約を達成（平均単価300万円）  ・大手グループ企業5社の一括導入を担当し、契約金額約5,000万円に貢献  ・製品活用促進施策により、既存顧客の継続率を前年比20％向上 |

株式会社テクノリンク  
事業内容：ITインフラ設計・構築、受託開発  
従業員数：500名｜資本金：3億円｜売上高：120億円  
在籍期間：2022年4月～現在  
所属部署：ソリューション営業部  
職種名：ITソリューション営業

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2022年4月～現在 | 官公庁・中堅企業を中心としたITインフラ・ネットワーク構築案件の提案営業を担当。顧客の既存環境の調査から要件定義・見積・ベンダー選定・社内SEとの連携など、技術担当と連携しながら営業活動を実施。【心がけたこと】 複数部署を巻き込むプロジェクトが多いため、社内外の関係者との合意形成を意識し、スケジュール・コスト・品質の調整を丁寧に実施。  【主な実績】  ・プリセールスと連携し、年間1.2億円超の提案受注を達成  ・老朽化したネットワーク刷新案件（4,500万円）を大型受注につなげ、プロジェクトマネジメントにも参画  ・官公庁案件でのコンペにおいて、2年連続で最優秀提案に選出 |

**【活かせる資格・スキル】**

資格

・ITパスポート（2019年取得）  
・普通自動車運転免許（2014年取得）

スキル

・Excel（関数・ピボット・見積テンプレート作成）  
・PowerPoint（提案資料・社内報告資料の設計作成）  
・Word（契約書・議事録作成）  
・Salesforce、kintoneでの顧客管理・案件進捗管理  
・IT用語・技術理解（クラウド、仮想化、セキュリティ、VPN などの基本理解）

**【自己PR】**

IT営業として、顧客業務に深く入り込む提案と、関係者を巻き込んだ調整力を強みとしています。業務支援SaaS・インフラ構築の両方に携わり、案件獲得から継続利用まで幅広く経験を積んできました。貴社でも、技術的理解をもとに、最適なソリューション提案で顧客課題の解決に貢献いたします。