**職務経歴書**

2025年05月1日  
氏名：山田 太郎

**【職務要約】**

法人向けソリューション営業を通算8年間経験。IT機器の提案営業では、年間売上1.2億円を達成。人材派遣サービスの法人営業では、中堅企業を中心に50社以上を担当し、前年対比150％の契約更新を実現。課題把握と提案力、社内外の調整力を強みに、安定した成果を上げてきた。

**【職務経歴】**

株式会社システムリンク  
事業内容：業務用IT機器・ソフトウェアの法人向け販売  
従業員数：300名｜資本金：2億円｜売上高：120億円  
在籍期間：2015年4月～2020年3月  
所属部署：営業第2グループ  
職種名：法人営業職

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～2020年3月 | 中小企業を対象に、PCやネットワーク機器、業務ソフトなどの提案営業を担当。新規開拓と既存深耕を半々で行い、ヒアリングから導入提案・納品・運用サポートまで一貫して対応。 【心がけたこと】 製品単体ではなく、業務効率化の視点で課題を捉え、導入効果を丁寧に説明することを意識した。  【主な実績】  ・月間目標達成率平均115%、年間売上1.2億円を3年連続で達成  ・IT機器導入によるコスト削減提案で、顧客企業の年間経費を約15％削減 |

株式会社キャリアエージェント  
事業内容：人材派遣・人材紹介サービス  
従業員数：200名｜資本金：5,000万円｜売上高：35億円  
在籍期間：2020年4月～2024年12月  
所属部署：法人営業部第1課  
職種名：法人営業職

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2020年4月～現在 | 製造業・サービス業を中心とした中堅企業への派遣人材提案営業を担当。ニーズヒアリングから人選、派遣契約、定着支援、契約更新まで一連の対応を実施。【心がけたこと】 企業の経営課題や人員計画を理解した上で、短期的な人材手配に留まらず、中長期視点での提案を行うことを重視した。  【主な実績】  ・年間契約企業数52社、契約更新率90％以上を維持  ・過去対応が不調だった企業の満足度向上により、再契約獲得に成功（対前年比150％の売上増） |

**【活かせる資格・スキル】**

資格

・ 第一種衛生管理者（2021年取得）  
・ 普通自動車第一種運転免許（2014年取得）

スキル

・ Excel（VLOOKUP・ピボットによる業績管理、営業進捗レポート作成）  
・ PowerPoint（ソリューション提案資料の設計・作成）  
・ Word（契約書作成・営業レター作成）  
・ CRM（Salesforce）を用いた顧客管理・案件管理の実務経験

**【自己PR】**

課題解決型の法人営業として、顧客の課題を正確に把握し、業績向上に寄与する提案を得意としています。人材提案では、継続契約率90％以上を4年維持し、信頼構築に注力してきました。貴社でも、顧客にとって本質的な価値を提供し、長期的な関係構築に貢献いたします。