**職務経歴書**

2025年05月1日
氏名：山田 太郎

**【職務要約】**

法人営業において約12年の経験を有し、うち後半6年間はマネージャーとして営業チームの指導・育成、売上管理、戦略立案を担当。メンバー育成と仕組みづくりの両面から成果に貢献し、在籍企業では営業部門の年間売上目標を5期連続で達成。現場経験に基づいた実行力と、数値をもとに組織を動かすマネジメントを強みとする。

**【職務経歴】**

株式会社グローバルリンク
事業内容：BtoB向け通信機器・OA機器販売
従業員数：300名｜資本金：2億円｜売上高：90億円
在籍期間：2013年4月～2019年8月
所属部署：営業第一課
職種名：法人営業職

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月～2019年8月 | 法人向け複合機・ビジネスフォンの新規開拓営業を担当。飛び込み訪問や電話営業を通じて中小企業への導入を提案。年間約150社に訪問し、課題ヒアリングから提案・アフターフォローまで一貫対応。【心がけたこと】短期的な売上だけでなく、リース契約終了後も継続利用いただけるよう、顧客との信頼関係構築を意識して営業活動を行いました。【主な実績】・月間新規契約数トップを6回獲得（全体30名中）・年間売上2,000万円超を4年連続で達成・新人教育担当として3名のOJT指導を実施し、全員が目標達成 |

株式会社ネクストプロダクト
事業内容：業務用クラウドソリューションの開発・販売
従業員数：180名｜資本金：1.5億円｜売上高：75億円
在籍期間：2019年9月～現在
所属部署：法人営業部
職種名：営業マネージャー

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年9月～現在 | 中堅企業向けSaaS型業務支援ツールの提案営業部門にて、営業マネージャーを担当。10名の営業チームを統括し、数値管理・戦略立案・メンバー育成・採用面接などのマネジメント業務を中心に従事。【心がけたこと】成果を上げるだけでなく、属人化を防ぎ、再現性ある組織体制を整えることを重視し、仕組み化と人材育成の両軸での組織強化を推進。【主な実績】・営業部全体の月次平均売上を2年間で30％向上（3,000万円 → 3,900万円）・未経験メンバー6名を即戦力に育成、うち4名が社内表彰・営業プロセスを可視化し、育成マニュアルを作成・運用開始・新プロダクトの初期営業戦略を担当し、3ヶ月で導入社数50社達成 |

**【活かせる資格・スキル】**

◾️資格

・中小企業診断士（勉強中）
・普通自動車運転免許（2011年取得）

◾️スキル

・Excel（営業実績管理・データ分析・VLOOKUP/PIVOT）
・PowerPoint（戦略資料・メンバー向け研修資料の作成）
・Word（報告書・提案書作成）
・Salesforce（顧客・案件・KPIのダッシュボード管理）
・チームビルディング・1on1実施・採用面接対応経験あり

**【自己PR】**

営業マネージャーとして、成果と育成を両立する組織作りに注力してきました。仕組みによる底上げと、現場に寄り添った指導のバランスを強みとし、成果が持続する営業部門づくりに貢献してきました。今後は、より大きな組織にてマネジメント経験を活かし、営業部門全体の生産性向上と成果最大化に寄与したいと考えております。