**職務経歴書**

2025年4月1日現在

山田 太郎

**■職務要約**

大学卒業後、法人営業として2社で10年以上の経験があります。1社目では工業製品の営業として、納品管理やアフターフォローも一貫して担当し、継続的な信頼を築きました。2社目ではITサービスの営業として業務効率化を中心に提案し、2022年度には営業部内で最多となる新規契約18件を獲得。
 丁寧なヒアリングと、相手に寄り添う提案スタイルを強みに、業界や商材が異なる環境でも安定して成果を上げてきました。

**■職務経歴**

①株式会社〇〇機械（在籍期間：2012年4月〜2017年3月）

資本金3億円、従業員300名、売上高約55億円（2016年度）

事業内容：工作機械の製造・販売

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2012年4月〜2015年3月 | 【所属部署】営業部 西東京営業所【業務内容】製造業顧客に対して、製品選定や部品加工案内に基づいた機械設備の提案営業。納期調整、導入後の立ち会い・初期指導を含む継続提案や、製品販売。現場視点を重視し、顧客との信頼構築を通じたアフターケア営業を実施。【心がけたこと】顧客の現場に足を運び、実際の使用環境や課題を直接ヒアリングして、現場での温度感を踏まえて提案内容を調整【主な実績】・担当社数：約50社（年間売上5,000万〜2億円規模）・売上前年比を達成し、年間売上前年比110％を2年連続で達成・クレーム情報を共有して「社内部署情報共有シート」を運用し、対応案件件数を50％削減 |
| 2015年4月〜2017年3月 | 【所属部署】技術営業部【業務内容】顧客の要望フィルタの調整をヒアリングし、技術部門と連携してカスタマイズ提案を実施。製造現場向けスケジュール調整、納期調整の実施。【心がけたこと】技術的な内容もできるだけ平易な言葉にするなど、お客様が納得した上で導入判断できるよう丁寧な説明を徹底。【主な実績】年間で6件の大型カスタマイズ案件を受注し、売上前年比130％を達成 |

②株式会社〇〇テック（在籍期間：2017年4月〜現在）

資本金1億2,000万円、従業員150名、売上高約32億円（2023年度）

事業内容：クラウド型業務支援システムの開発・販売

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年4月〜現在 | 【所属部署】法人営業部（メンバー8名）【業務内容】中堅〜大手企業（従業員300〜2,000名規模）を対象に、業務効率化・コスト削減を目的としたITソリューションの営業提案を担当。提案〜導入〜定着まで一貫して対応。【心がけたこと】初回訪問時に業務現場を丁寧に聞くことで、現場の導線に即した提案を意識。【主な実績】・2022年度、新規契約18件獲得し、部内平均の約2倍を達成・問い合わせからの案件化率は前年比120％に向上・満足度アンケートで社内2年連続で営業部門1位・顧客対応を2回受賞（顧客提案部門・顧客対応部門 各1回） |

**■活かせる経験・スキル**

【経験】

・法人営業経験（製造業向け／IT業界向け）10年以上

・新規開拓・既存顧客対応の双方に対応可能

・社内の関係部門と連携した提案・導入支援の経験

【資格】

・日商簿記3級（2017年度取得）

・ITパスポート（2018年度取得）

**■自己PR**

私の強みは、お客様との信頼関係を築く力です。
IT業界では、提案後も継続的に顧客を訪問し、課題の再確認と提案を心がけました。
 あるメーカー企業では、現場部門との打ち合わせを重ねた結果、他部門にも導入が広がり、さらに紹介を通じて新たな契約にもつながりました。
 一つひとつの関係を丁寧に築くことで成果につなげていく営業スタイルは今後も活かせると考えております。

（参考）

**営業職の職務経歴書で意識したい5つのポイント**

**① 「どれだけ売ったか」を数字で見せる**

営業の仕事は、成果がはっきり数字で表れる仕事です。
何件契約を取ったのか、どれくらい売上を増やしたのかを具体的に書くと伝わりやすくなります。
【実例】2022年度：新規契約18件獲得（営業30名中3位）

**② 「どうやって売ったか」も説明する**

数字だけでなく、何を工夫して契約につなげたのかも書くと、読み手に実力が伝わります。
【実例】相手の業務の流れまで詳しく聞き取り、使いやすい提案を心がけた

**③ お客さんと信頼関係を作った話を書く**

ただ売るだけでなく、「この人から買いたい」と思われる営業は強いです。
お客さんに信頼された場面や、その後もやり取りが続いた話はしっかり書きましょう。
【実例】何度も訪問して相談にのっていたら、他の部署も紹介してくれた

**④ 会社の中でも評価されたことを書く**

お客さんだけでなく、社内で表彰されたり任されたことがあるなら、それも強いアピールになります。
上司や同僚に認められていたことが伝わると安心感を持たれます。
【実例】営業部での満足度アンケートで2年連続1位／顧客対応で社内表彰を受けた

**⑤ どんな営業スタイルなのかを伝える**

がんがん売り込むタイプなのか、じっくり話を聞いて寄り添うタイプなのか、企業によって好まれるスタイルは違います。
自分の営業のやり方や大事にしていることを、わかりやすく伝えるのが大切です。
【実例】一回だけの契約より、長く続けてもらえるようにこまめな対応を心がけた