

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、納品やアフターフォローまで一貫して担当し、顧客との信頼を築きました。2社目ではITサービスの営業として新規提案を中心に活動し、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た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 | <p>【所属部署】<br/>営業部 西東京営業所</p> <p>【業務内容】<br/>既存顧客を中心に、製造業や部品加工業向けに機械設備の提案・販売を担当。現場訪問を通じた課題抽出から、製品選定、納期調整、技術部門との連携を含むコンサルティング型営業を実施。</p> <p>【主な実績】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>担当顧客数：約50社（年商5,000万～2億円規模）</li><li>新製品提案を通じて、年間売上前年比120％を2年連続で達成</li><li>クレーム削減施策としての「社内品質情報共有シート」を提案・運用し、対応遅延件数を50％削減</li></ul>             |
| 2015年4月～2017年3月 | <p>【所属部署】<br/>技術営業部</p> <p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>顧客の製造ラインの課題をヒアリングし、技術部門と連携してカスタマイズ機器を提案</li><li>見積作成、納品スケジュール調整、操作説明会の実施</li></ul> <p>【心がけたこと】<br/>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。</p> <p>【主な実績】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul> |

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、売上高は約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 | <p>【所属部署】<br/>法人営業部（メンバー8名）</p> <p>【業務内容】<br/>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ソリューションの提案営業を担当。<br/>初期の問い合わせ対応から課題ヒアリング、社内エンジニアとの調整、契約クロージング、導入支援、定着化まで一貫して対応。</p> <p>【心がけたこと】<br/>初回訪問時に課題だけでなく顧客の業務背景まで丁寧に聞くことで、導入後の活用率向上につながる提案を意識。</p> <p>【主な実績】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>2022年度、新規契約を18件獲得し、部内平均の約2倍を達成</li><li>問い合わせからの案件化率は前年度比120％に向上、チーム内で最も高い数値を記録</li><li>顧客満足度アンケートでは2年連続で営業部門8人中1位を獲得</li><li>社内表彰を2回受賞（新規獲得部門・顧客対応部門 各1回）</li></ul> |

■ 活かせる資格・スキル

- 【資格】
- ・日商簿記3級（2017年取得）
  - ・ITパスポート（2018年取得）
  - ・普通自動車免許（2012年取得）
- 【スキル】
- ・Excel（データ集計、ピボットテーブル、VLOOKUPを用いた売上分析）
  - ・PowerPoint（提案資料の構成から作成まで対応）

■ 自己PR

私の強みは、お客様との信頼関係を築く力です。  
ITサービスの営業では、導入後も定期的にお客様を訪問し、課題の早期発見と提案を心がけました。  
あるメーカーのお客様について、操作面で不安の声があったため、独自にマニュアルを作成し説明会を実施。  
「そこまで丁寧に対応してくれた営業は初めて」と感謝され、その後は5部門へ導入が広がりました。  
紹介による新規契約にもつながり、営業部内での表彰も受けました。  
相手に寄り添う姿勢を大切にしつつ、成果につなげていく営業スタイルは貴社でも活かせると考えております。