

# 職務経歴書

20XX年XX月XX日

氏名 アドビ 太郎

## ■職歴要約

大学卒業後、株式会社△△に入社し、人材派遣会社の既存営業・新規営業を担当。一般事務・経理スタッフを中心とした人材派遣活用の提案をしておりました。2社目の株式会社〇〇では、同じく営業職として、インターネット広告販売の既存営業・新規営業を担当。深耕営業にも注力し、安定的な収益確保と休眠顧客の掘り起こしを行い、販売コストを低減に貢献しました。

## ■職歴経歴

株式会社〇〇

事業内容：広告代理店、メディア運営

資本金：●●万円 売上高：●●円（20XX年度） 従業員数：●●名

期間	業務内容
20XX年XX月 ～現在	法人を対象としたインターネット広告の提案・販売。 主に金融機関や半導体メーカーを担当。  【営業スタイル】 既存顧客80%（深耕営業 担当者数：20～25社） 新規開拓20%（テレアポ、訪問営業）  【実績】 ・20XX年度 予算達成率：〇〇%、売上高：〇〇万円 ・20XX年度 予算達成率：〇〇%、売上高：〇〇万円 ・20XX年度 予算達成率：〇〇%、売上高：〇〇万円 ※下半期、部署内MVPを獲得  【業務内容】 既存顧客を訪問し、現状の課題をヒアリング。その内容をもとに業界分析を実施し、具体的な改善プランを作成したうえでインターネット広告を提案しました。顧客への貢献度を高めることで信頼関係を構築し、長期契約の維持に成功。また、新規開拓業務にも取り組み、電話でアポイントを獲得後、訪問およびクロージングを行いました。

株式会社△△

事業内容：人材派遣、人材紹介

資本金：●●万円 売上高：●●円（20XX年度） 従業員数：●●名

期間	業務内容
20XX年XX月 ～20XX年XX月	主に大手企業を対象に、一般事務・経理スタッフを中心とした人材派遣活用の提案。 新規開拓のほか、既存顧客・派遣スタッフ双方へのアフターフォローも担当。

【営業スタイル】 新規開拓70%（テレアポ、メール営業、訪問営業） 既存顧客30%（深耕営業、アフターフォロー）  【実績】 ・20XX年度 予算達成率：〇〇%、売上高：〇〇万円 ・20XX年度 予算達成率：〇〇%、売上高：〇〇万円 ・20XX年度 予算達成率：〇〇%、売上高：〇〇万円  【業務内容】 新規開拓として、電話・メールでのアポイント獲得、訪問、クロージング担当。また、既存取引拡大のため、既存顧客に定期的なアプローチを行い、契約後のアフターフォローまで実施しました。
--

## ■資格

- 普通自動車第一種運転免許（20XX年XX月）
- TOEICスコアXXX点（20XX年XX月）

## ■PCスキル

- Word：報告書、見積書、礼状など、社内外文書の作成が可能
- Excel：関数の使用やデータ表の作成が可能
- PowerPoint：会議資料、顧客への提案資料の作成が可能

## ■自己PR

- 具体的なプランと柔軟性

顧客のニーズにあった具体的なプランの提供と、課題問題の発生に柔軟に対応できるよう努めています。新規開拓では、アポイントメントの時点で成約率を高めることを考慮し、好印象かつ端的なアプローチで商談につなげます。既存顧客の営業では、丁寧なヒアリングとフォローを行い、自社商品を顧客が抱える問題の解決策とすることで長期的な契約と取引拡大を実現します。

- モチベーションの維持

常に積極的な営業活動を行えるよう、モチベーションの維持を意識しています。チーム全体での目標達成を目指すことはもちろん、自身にも実現可能な目標を定期的に設定することで、挑戦心をもって仕事に取り込めるように工夫しています。また、契約に結びつかなかった場合には、適度な失敗許容量をもつことを心がけ、反省点を次回に活かすことを大切にしています。

以上