

職務経歴書

〇〇年〇月〇日現在
氏名 〇〇 〇〇

■職務要約

〇〇として経験があり、お客様対応の中でコミュニケーション力・信頼構築力を身につけることが出来ました。ウェブ会議システムを利用した遠隔での法人向けのソリューション提案を〇年間を経験し、迅速かつわかりやすい対応を心がけ、顧客満足度を高め、全国の代理店向けの勉強会の講師なども担当いたしました。また在籍中は新入社員への教育担当業務も経験。前職ではクラウドストレージサービスの営業担当としてお客様への提案を行いつつ、オンラインセミナーや IT ソリューションの展示会場にてセミナー講師として登壇し商材 PR にも貢献いたしました。

■職務経歴

20xx年xx月～現在 株式会社〇〇〇〇	
事業内容：法人向けクラウドストレージサービス販売・開発	
従業員数：〇〇名 上場：非上場	
正社員	
期間	職務内容
2019年12月～現在	<p>営業担当（〇〇名在籍）</p> <p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none">・営業担当として、ウェブ会議システム or 訪問でクラウドストレージ商材の提案を行う・オンラインセミナーの講師を担当・展示会で開催されるセミナーに登壇・業務課題の要望ヒアリング、アポイント、商材提案、費用説明、契約業務・製品のデモンストレーション <p>【取引顧客】 既存顧客、新規契約予定企業</p> <p>【平均商談件数】 1～3件/日（1件あたり対応時間：60分）</p> <p>【取扱商材】 クラウドストレージサービス</p> <p>【主な実績】 入社〇〇カ月で営業ロープレに合格しお客様提案を開始。 入社〇〇カ月後、〇〇で行われた〇〇展示会にてセミナーに登壇。 その後も〇〇での展示会も含めて計〇回の登壇を経験いたしました。 また、販売販促オンラインセミナーの講師業務も担当。</p> <p>既存顧客様へは現状の困りごとなどのヒアリングを通して、課題解決に繋がる運用方法を提案することでアップセルで更なる売上げアップに貢献。</p> <p>購入を検討中のお客様には定期的にコンタクトをとり、</p> <ul style="list-style-type: none">・資料の共有・不明点のヒアリング・オンラインデモ・トライアルの促し・セミナーの連絡 <p>などの対応で競合他社へ導入阻止対策などを行う。</p> <p>最高売上げ〇〇円を達成し社内で表彰。</p>

■活かせる経験・知識・技術

- ・Excel: 入力・編計、表・グラフ、関数計算
- ・PowerPoint: 文字入力、図版作成、アニメーション

・シナリオ営業

顧客の真のニーズを、ヒアリングした内容をもとにして想像し、仮説を立て、それをもとにして提案していくことで、顧客に新たな発見を与えることができると自負しております。

・SNS を活用したプロモーション

SNS を活用した情報発信により潜在顧客にアピールし、展示場来場 セミナー参加につなげています。

・顧客管理能力

独自のデータベースによる徹底した顧客管理体制は、他営業担当の手本とされていました。

■資格

- ・普通自動車免許 (20XX 年 X 月)

■自己 PR

企画提案力

低説検証型の営業スケイルを心掛けておりました。ヒアリング→仮説構築→課題解決法の提案といった一連の流れをクライアントに対して行っておりました。

その中でも情報収集に注力することで、顧客自信も気づいていない潜在ニーズを探り当て提案に生かしてきました。

マネジメントスキル

20xx 年にマネージャーとなってからは、グループの業績やモチベーションをいかに最大化できるかを常に意識しております。業務量が多いことから、メンバーの行動管理を徹底しながらも、体調管理やモチベーションの維持も意識し、グループ独自の「ノー残業制度」の導入や自らの提案で部内の表彰制度に〇〇賞の導入などをしてまいりました。結果、競争の激しい首都圏エリアにおいても高い連成率を実現しました。