

職務経歴書

20××年○月○日

氏名：○○ ○○

1) 職務経歴概要

法人営業担当として既存顧客への提案を8年間、新規開拓を10年間経験してまいりました。各々の営業担当に一任されてきたノウハウを組織的に運用できる形へと変えていく提案をした経験をもとに、新規開拓営業では課長職として課員8名の情報共有を促し、各担当者の経験や実績が組織のリソースとして蓄積される仕組みづくりを進めてまいりました。

担当者の力量に依存する営業から組織で成果をあげる営業へと変えた結果、新規の大口顧客を課として4件獲得し、現在では主要取引先となっております。これにより、着任前と比較して売上を130%に引き上げることに成功しております。

ポイント：仕事への取り組みを貫く「軸」を自身のキャッチコピーとして強調する。

2) 職務経歴

2001年4月～2009年3月 株式会社○○印刷

事業内容：印刷事業

売上高：20億4,000万円

従業員数：160名

期間	所属・役職	職務内容詳細
2001年4月～ 2004年8月	営業1課 法人担当	銀行・保険会社向けのパンフレット類、帳票類の印刷物を受注。法人5社を担当。
2004年9月～ 2006年3月	営業1課 主任	新入社員のOJT担当として営業先へ同行し、育成のための指導を行う。法人8社を担当。
2006年4月～ 2009年3月	営業1課 係長	オンデマンド帳票、バリアブル印刷など新たな顧客ニーズへの対応と提案を行う。

・2001年4月～2004年8月 営業1課 法人営業担当（既存顧客への提案営業に従事）

既存顧客である銀行2行と保険会社3社を担当。既存商品の増刷依頼が多い中、顧客先の帳票在庫を最適化することを目的として、支店から個別に受けていた定期発注を本店で取りまとめる一括発注に切り替える提案を行う。結果、支店の余剰在庫を抑制できたと同時に、

営業担当としても発注時期と発注数推移が見えやすくなり、効率化につながった。

同様の方法で保険会社の支店に納品するパンフレットも在庫を最適化する提案を行ったところ、競合他社から発注先を切り替えていただくことができ、着任後の3年間で**売上を150%に引き上げることに繋がった。**

ポイント：「何を」を職務内容詳細に、「なぜ」「どのように」を箇条書きで記載する。

・2004年9月～2006年3月 営業1課 法人営業担当（主任として提案営業に従事）

銀行2行、保険会社5社に加え、独自に開拓した教育系出版社1社を担当。新入社員のOJT担当として営業に同行し、指導育成を担当する。

金融機関のペーパーレス化が促進され、オンデマンド帳票やバリアブル印刷のニーズが高まっているとの情報をキャッチし、競合他社に先駆けて提案を行う。これにより、担当した2行はもちろんのこと、社として取引のあった他の銀行1行においてもオンデマンド帳票の継続受注を実現することができた。

大ロットの帳票受注が減少したことにより売上は95%となったものの、オンデマンドシステムへの移行に伴う製造コストの抑制に成功し、**粗利を108%へと押し上げることができた。**

・2006年4月～2009年3月 営業1課 法人営業担当（係長として提案営業に従事）

金融機関のペーパーレス化が加速する中、オンデマンド帳票やバリアブル印刷といった新しい技術が求められるようになったことを受け、顧客ニーズのヒアリングと提案に注力した。営業担当が各々で顧客の動向を把握している状況に限界を感じ、1課・2課およびリテール営業部とも情報共有を行う仕組みを提案し、採用される。これにより、組織的に注力すべき分野・製品に集中的に人的リソースを投入することができるようになり、大口案件が減少傾向にある中、営業1課全体で**売上対前年比110%を達成した。**

ポイント：実績については具体的な数値で定量的に示す。

2009年4月～ 株式会社△△出版

事業内容：出版事業

売上高：14億円

従業員数：40名

期間	所属	職務内容詳細
2009年4月～ 2016年3月	営業部 関東地区担当	学習教材・広報関連物の販売代理店営業ならびに公立・私立小中学校への直販営業を担当。

2016年4月～ 現在に至る	営業部 直販課 課長	課員8名。ICT教材の導入、年間授業計画とのパッケージ導入を推進。
-------------------	---------------	-----------------------------------

・2009年4月～2016年3月 営業部（関東地区の公立・私立中高の新規開拓営業に従事）

印刷会社での経験を活かし、広報物のコスト減や発注フローの効率化といった顧客にとってメリットのある提案を行い、信頼関係を築いた。直販教材は**学校経営における課題やビジョンを共有して解決法を探るコンサルティングの姿勢に徹し**、教材の提案はあくまで1つの解決方法として位置づけた。結果、他社の営業職との差別化を図ることができ、入社3年目で地区売上の過去最高値を達成。これまで代理店営業をメインに営業活動が行われていたが、直販取引が増加したことに伴って営業部内に直販課を新設する運びとなった。

・2016年4月～ 営業部（課長職として課員8名と共に新規開拓営業に従事）

新設された直販課の課長職に着任。コンサルティングをさらに推し進め、ICT教材導入など年間授業計画とのパッケージで提案した。**導入に際して障壁となった要素や導入後の成功事例を共有し次の提案に活かすことが重要になると考え**、課員の経験や実績をイントラネット上で共有することにした。これにより、課員が日々の活動について互いに共有することが習慣化され、必然的に各々が営業活動の振り返りや総括を行うようになった。結果、課長として着任する前と比べて売上が130%に引き上げることに成功した。

《私立G中学校の事例》

当初はICT導入に対して消極的だったものの、定期テストで得点できない生徒が多く、授業の復習がほとんどできていないのが実態だった。ICT導入によって教員が生徒の学習進捗状況を確認し、復習ができていない生徒に補習授業を実施したことで学力向上につながった別の中学校の事例を紹介したところ、ICT教材の検討へと結びつき、導入を実現することができた。これにより、ICT教材と連動したテキストも採用していただくことができ、大口受注となった。**成功事例を共有して組織のリソースとし、成果に結びつけることができた。**

ポイント：特に大きく関わった事案は、別途詳しくPRする。

3) 活かせる経験・知識・技術

- ・法人営業経験：BtoBビジネスにおける既存顧客への提案、新規開拓営業。
- ・課題解決型の提案経験：顧客が抱える課題をヒアリングし解決のための提案を行う。

- ・印刷・教育業界での経験：拡材の制作、教育業界の市場動向に関する知識と人脈。
- ・マネジメント経験：チームで成果をあげられる組織づくり・人材育成。

ポイント：応募先企業が求める人材像をリサーチし、合致する点を強調する。

4) 保有資格

- ・1997年8月 普通自動車第一種運転免許 取得
- ・2000年11月 TOEIC940
- ・2001年3月 中学校教諭一種免許状（英語）取得

5) 自己PR

法人営業経験とマネジメント経験を活かし、貴社が新たに立ち上げを予定されている教育事業に携わりたいと考えております。受験産業の枠を超えて子どもたちが社会に出て活躍できる力を身につけるためのICT教育という**貴社の理念に強く共感しております。**

今後は既存の教材メーカーでは対応が困難なICTの時代へと急速に移り代わっていくと予測されます。顧客の潜在ニーズをいち早くキャッチし、**2年以内に教育事業を採算ベースに乗せる**ことをお約束します。ぜひ面接の機会をいただきたく、お願い申し上げます。

ポイント：応募先企業に入社したい理由と入社後に貢献できることを明記する。

以上