

# 職務経歴書

20●●年●月●日

氏名：●●●●

住所：東京都港区港南 2-○-○

19●●年 0 月 0 日生まれ (35 歳)

## 【職務要約】

大学卒業後、新卒入社した株式会社○○○○にて●年 8 ヶ月、オフィス商材の法人向け営業から移転のコンサルティングまで経験。既存顧客への提案営業、新規顧客の飛び込み開拓、移転に関するコンサルティング営業と様々な営業スタイルで実績を重ねてきました。現在は移転のコンサルティングから総合的なオフィス商材の営業を行いながら、チームメンバー4名のマネジメントを担当しております。

企画書・契約書の作成を含めた提案営業ができること、新規顧客を開拓する実行力があること、オフィス商材に対する幅広い知識があることが強みです。

今後は提案営業というフィールドで自分を高め、経営コンサルティング力とマネジメント力を磨き、御社に貢献していきたいと考えております。

## 【職務経歴の詳細】

### ■2000年4月～現在 株式会社○○○○

◆事業内容: オフィス家具・OA機器・事務用品の製造・販売、オフィス移転コンサルティング

◆所在地: 東京都・……………

◆資本金: 15 億 3500 万円、 ◆売上高: ……円(20●●年●月) ◆従業員数: ……名

2000年4月 ～ 2005年3月 (5年)	<p><b>営業本部 法人営業部</b></p> <p>新入社員研修後、東京都内の営業所(新宿、大手町)に配属。法人企業、私立学校法人を中心とした顧客を対象にオフィス家具の提案営業を担当。法人企業の担当先では業容拡大中のIT業界、情報通信業界の既存顧客が中心。</p> <p>2004年4月に主任に昇格。</p> <p>2004年5月～2005年3月の間は横浜での新規営業所の立上げメンバーとして参画。新規の開拓営業(飛び込み営業メイン)、新人の教育を担当する。横浜営業所ではオフィス家具、OA機器、事務用品を合わせて総合的なオフィス商材を担当した。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>●ポジション: 営業</li><li>●商材: オフィス家具、OA機器、事務用品</li><li>●営業スタイル: 新規顧客の開拓営業(東京配属時 10%、横浜配属時 100%) 既存顧客への再開拓・深耕(東京配属時 90%)</li><li>●顧客ターゲット: 法人企業、私立学校法人、文化団体など 総務部門 課長クラス</li><li>●担当エリア: 東京都、神奈川</li><li>●月間商談件数: 60 件(東京営業所)⇒120 件(横浜営業所) ※全営業所の平均値は 50 件/月</li></ul> <p>&lt; 営業実績 &gt;</p> <p>2000年: 個人担当の年間予算なし。同行営業、営業サポートがメイン。</p> <p>2001年: 年間売上予算 2000 万円、予算達成率 103% (同期中 3 位/45 名)</p> <p>2002年: 年間売上予算 2500 万円、予算達成率 117% (達成率営業所 5 位/30 名)</p> <p>2003年: 年間予算 4000 万円、予算達成率 158% (営業所の年間MVP獲得)</p> <p>2004年: 年間予算 5000 万円、予算達成率 116% (内、新規契約率 100%)</p> <p>◆セールスポイント</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・顧客のトッププライオリティ、発注の背景、予算上限を常に正確にヒアリングすることにより、顧客ニーズを確実に把握。優先順位が最も高いニーズを確実に叶えながらも費用対効果のよい提案をすることによって安定的な売上をあげました。</li><li>・オフィス家具の大型案件を受注することによる売上規模を拡大。不動産業者とのネットワーク形成により、移転や拡張情報を早期に得てから開拓営業を行いました。</li></ul>
---------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>2005年4月 ～ 現在 (●年8ヶ月)</p>	<p><b>営業本部 ファシリティ・コンサルタント部</b></p> <p>2005年4月異動と同時に係長へ昇進。オフィス移転コンサルティングを担当するチームリーダーとして、提案型営業とマネジメントを担当。チームメンバーは部下4名。中堅ゼネコンと業務提携し、設計・デザイン・施工管理・什器の配置・オフィス家具の納入・引越し作業までを一貫して提供。プロジェクトリーダーとして企画、顧客へのプレゼンテーション、折衝、契約書作成を担当しながらチームを統括。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●ポジション: 営業(係長)</li> <li>●商材: オフィス移転コンサルティングサービス ※全体のコンサルティング費(定率制)+什器類の納入金額が売上</li> <li>●営業スタイル: プレゼンテーション資料を作成しての提案営業 新規顧客への開拓、提案営業(40%) 既存顧客のオフィス移転・拡張時の提案営業(60%)</li> <li>●顧客ターゲット: オフィスの移転・拡張を意図する法人企業 上場企業は部長クラス、ベンチャー企業では経営陣</li> <li>●担当エリア: 首都圏全域</li> <li>●月間商談数件数: 約25件</li> </ul> <p>&lt;営業実績&gt;</p> <p>2010年度: 年間チーム売上予算2.5億、達成率92%(3位/5チーム) ※成約案件数18件、移転規模100~200名・100~300坪程度の案件中心</p> <p>2011年度: 年間チーム売上予算3.5億、達成率115%(1位/5チーム) ※成約案件数12件、300名以上・500坪以上の案件中心。最大は3000名5500坪</p> <p>◆セールスポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・オフィス需要が高まったことによる新規事業の立上げに選抜され、移転コンサルタントへ。提携先ゼネコンとの契約締結から、提案内容の作成、プロジェクトマネジメントまで広範囲に経験しました。</li> <li>・粗利の絶対金額の確保。私のモットーは「粗利がなければ売上なし」です。商品の組み合わせが多角化したこと、業務提携先があることにより売上構造が複雑になりましたが、柔軟なプロジェクト設計と粘り強い交渉力でプロジェクトごとの粗利額を確保するスキルと会計に関する知識を身につけました。</li> </ul>
-----------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 【自己PR】

### ①顧客ニーズのヒアリングからバランスのよい企画を提案

顧客のニーズは多種多様ですが、必須の絶対条件とできればやりたい付帯条件があります。絶対条件は何で、付帯条件の中でも優先順位が高いものは何かをいうことを把握し、的確な要件定義をすることには自信があります。限られたプロジェクト予算や納期の中でバランスのとれたベストな提案を行ってきました。

### ②新規の顧客開拓力

横浜営業所では新規の開拓営業のみで実績をあげ、ファシリティ・コンサルタント部に異動後は、会社の新規事業での実績を積みました。「聞くは一時の恥」と肝に銘じて素直に質問すること、分からないことは分かるまで聞き即実践すること、周囲の人に感謝をきちんと表現すること、できるまで実行することを常に考え、目標を達成してきました。

### ③オフィス・総務関連商材の知識

オフィス家具、OA機器、事務用品、内装工事、情報工事、電気工事、引越し、情報ソフトまで総務関連の広範囲な商材を扱ってきました。また、様々な企業の移転コンサルティングを経験することによって、実際の商材の使用や管理、廃棄に至るまで製造から廃棄までの一連の流れに精通しています。

## 【最終学歴】

2000年3月 ○○大学経済学部 経営学科卒業

## 【語学】

中国語: ビジネスレベル 英語: ネイティブ

## 【その他】

資格: HSK7級(1999年10月)、TOEIC720点(2006年11月)、

日商簿記3級(2001年3月)、PCスキル中級、普通自動車免許(1999年)

趣味: スポーツ全般(水泳、テニス、スノーボード)、アウトドア、フライフィッシング、料理

以上