

職務経歴書

2020年8月4日現在
氏名： ワーク太郎

■職務経歴概要

大学を卒業後、約●年間インターネット事業会社にてインターネット広告に関する新規開拓営業、既存営業に従事してまいりました。

■得意とする経験・分野・スキル

- ・新規開拓営業に自信があります
- ・インターネット広告に関する業務知識が豊富です
- ・リーダーとしてメンバー10名のマネジメントを●年経験しています

■会社履歴

期間	会社名
20XX年XX月～現在	株式会社AAAAAAA

■職務経歴詳細

株式会社AAAAAAA 20XX年XX月～現在

事業内容：インターネット事業
従業員数：100名
資本金：5,000万円

開発期間	業務内容	職位
20XX 年 XX 月 ～ 20XX 年 XX 月	広告営業部 配属 新人研修	
20XX 年 XX 月 ～ 現在	【担当業務】 大手ネット専業広告代理店A社、他総合広告代理店を数社担当。自社媒体で展開する広告枠を代理店と共にクライアントへ販売。通常商品枠のほか、広告企画や、特集企画などクライアント要望にあわせた編集企画枠など特別商品の販売などを行う。20XX年XX月からリーダーとして部下10名。 【営業スタイル】 広告代理店と共に新規顧客開拓のための同行営業や、既存顧客に対してインターネット広告からの集客改善のための商品提案やバナークリエイティブ相談、新商品の案内、企画商品の提案といった、インターネット広告に対しての総合的な提案型営業。 【主な企画】 ・データベースと連動させ、TVCMも挿入した新しい広告企画を提案。 ・TVCMを挿入し、ユーザーアンケートを組み合わせた、新しい広告企画を提案。 【実績】 200X年度： 9億達成 （対予算比102%達成） 200X年度： 11億達成 （対予算比114%達成） 200X年度： 11億達成 （対予算比102%達成）	リーダー部下 10名

■PCスキル/テクニカルスキル

・ Office Word、Excel、PowerPoint

■自己PR

一貫した営業経験

入社してから1年半は新規の開拓営業のみで実績をあげ、その後徐々に既存顧客のフォロー・継続提案も行い、入社から一貫して営業の経験、実績を積んでまいりました。自分が分からないことは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、何事も出来ない理由を考えるのではなくどうやれば打開できるのかを常に考え、目標を達成してきました。

数字に対する執着心

営業として常に数字を意識し、日々目標までの進捗を管理し達成してまいりました。また、私がこだわり続けたのはその月で新規・既存含めて最大限受注できる仕組みを考えることと、いかに既存顧客から継続受注を続けられるかという点でした。顧客のニーズは多種多様でその時々で変化が生じますが、それを短期間で把握しそのニーズに最適なソリューションを正確に提案することが大事だと学びました。提案の中には、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ということを把握し、的確なソリューションを提案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まいりました。

コミュニケーション能力・マネジメント経験

顧客や社内他部署の人間とコミュニケーションを活発に取り、業務をスムーズに進める環境を構築することを心がけております。また、営業で培ったコミュニケーション能力を活かして、20XX年XX月より現在までプレイングリーダーとしてメンバー10名の育成・管理を兼務しております。新卒や2年目の社員に対しては、外部の講習で学んだ「目先の業績だけでなく長期的な成長を考慮してのマネジメント」を実践しました。結果として、促さなくても報告・連絡・相談等の基本フローが自然にできる状態を築くことができ、20XX年XX月度はチーム達成の実績も残せました。

是非、面接の機会をいただければと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

以上