

職務経歴書

2017年●月●日現在

氏名 ●●太郎

■職務要約

営業として通算5年間、毎年売上予算を必ず達成してきました。営業1名の平均的な売上が年間4500万円のところ、私は5年平均して6000万円の実績を残しました。新卒入社後約2年間、●●商事社にて建設資材の法人営業を経験。東海地方の建設業者に対し、主力商品である生コンクリート、セメント等の販売を担当しました。前職では新築マンション、戸建て物件の販促ソリューションの提案営業を経験し、大手不動産デベロッパーを中心としたクライアントに対し、「モデルルームに人を呼ぶ」をテーマに年間約40物件の販促に携わって参りました。

■職務経歴

●●株式会社

◆事業内容：建設、エネルギー、情報関連商社

◆資本金：50億円 売上高：3400億円（2013年） 従業員数：500名 東証二部上場

期間	業務内容
2012年4月 ～ 2014年2月	<p>神田支店 建設事業部配属 【雇用形態】正社員</p> <p>神田支店建設事業部に配属後、法人営業を担当。建設業・メーカーの既存顧客40社を中心に建設資材の販売を担当してきました。</p> <p>【営業スタイル】既存90% 新規10%</p> <p>【商談相手】建設業界の経営者</p> <p>【担当地域】東京・神奈川を中心とした東海地域</p> <p>【取引顧客】建設業者、メーカー</p> <p>【取扱商品】生コンクリート、セメントを中心とした建設資材</p> <p>2012年度 予算／売上 4,800万円／利益480万円 実績／売上 5,040万円／利益490万円 （達成率）売上105% / 利益102% （2013年度）</p> <p>2013年度 予算／売上 5,800万円／利益580万円 実績／売上 6,040万円／利益590万円 （達成率）売上104% / 利益101% （2013年度）</p> <p>2014年度 予算／売上 6,800万円／利益680万円 実績／売上 7,080万円／利益790万円 （達成率）売上105% / 利益116% （2013年度）</p> <p>◆営業エピソード※代表的なものに抜粋しております 営業課題：建設業界の経営者は性格が荒い人も多く、なかなか企業へ訪問する口実がなく、接触頻度が落ちたことで、競合へ受注が流れていた。一人当たりの営業の月間平均訪問数がピーク時は50だったのが、今では30ほどに落ち込んでいた。</p> <p>実施したアプローチや工夫：クレーム企業をリストアップ。そこに謝罪訪問と称し、経営者へ前任者の非礼を詫びるという目的で訪問数を増やす。ダイレクトメールを作成し、その後電話で経営者とのアポイントを獲得する</p> <p>変化／成果／結果：訪問数が月30のところ、55にアップ。その結果クレーム顧客からのリピート受注が年間0だったところ18社へ増加。売上額も5,040万円が7,080万円まで上がった。</p> <p>◆PRポイント</p> <p>顧客となる建設業者（鹿島建設などの大手ゼネコンを10社担当）、工務店（60社）に対し、生コンクリート・セメント等の建設資材の営業に取り組みました。ゼネコンでは設計者の方との商談が多く、工務店では経営者に対しての商談が80%でした。</p>

◆PR ポイント

・大手マーケティング担当との関係構築の秘訣を掴みました。

顧客の課題を把握し、独自の営業戦略の実行

主に大手マンションデベロッパーの新築物件の広告担当に対し、

①ターゲット顧客設定

②ターゲット顧客への刺さる訴求ポイントの提案

③メディア、販促チャンネル提案

④効果検証

⑤再提案というPDCAのサイクルを回し、初年度年間実績は合計 3200 万円の実績。新規開拓社数 28 社 1 社のお取引額平均 75 万円。

取引顧客は積水ハウス様、大和ハウス様、タマホーム様などを 2 年目から担当し、

※【上記職歴以外に関して】

●●広告では営業以外にも、広告運用の実績があります。

・Facebook 広告運用…約 300 リストを獲得 (CPA¥1,300)

・GoogleAnalytics による数値管理

■資格

・普通自動車免許第一種