

職務経歴書

2026 年 10 月 1 日現在

氏名 転職 太郎

■職務要約

大学卒業後、株式会社〇〇（オフィス用品の卸売）に入社し、約3年間、中小企業向けの法人営業に従事してきました。2024年度は、年間売上目標に対して達成率120%（営業担当15名中2位）を達成しています。購入履歴の分析から提案先を絞り込む営業手法を強みとしており、データをもとに提案の優先順位を決める考え方は、貴社の法人向けソリューション営業でも活かせると考えています。

■職務経歴

株式会社〇〇（2022 年 4 月～現在）

事業内容：オフィス用品の卸売・販売 従業員数：約200名

期間	業務内容
2022 年 4 月 ～ 2023 年 3 月	営業部 第一営業課 【担当業務】 中小企業向けの既存顧客へのルート営業（担当40社、1社あたり月1～2回訪問） 【取り組み】 訪問前に過去の購入履歴を確認し、追加提案の内容を準備してから訪問する形を取り入れました。 【実績】 年間売上目標達成率105%
2023 年 4 月 ～ 現在	営業部 第一営業課 【担当業務】 既存顧客への営業に加え、新規開拓を担当（5名チームのメンバー、新規開拓の主担当） 【取り組み】 担当顧客の多くが、既存商品の購入で取引が止まっていることが課題でした。過去1年分の購入履歴を分析し、追加提案の余地がある顧客を30社に絞り込んだうえで、訪問のたびに活用状況をヒアリングする形に変更しました。 また、業界ごとに提案資料を作り分け、チーム内で共有して新規開拓の提案内容を標準化しました。 【実績】 2024年度 年間売上目標達成率120%（営業担当15名中2位） 追加受注件数 前年比2倍 新規受注12件（チーム内1位）

■活かせる経験・知識・スキル

- 購入データの分析にもとづく、既存顧客への追加提案（約3年）
- 業界別の提案資料の作成と、チーム内での共有・標準化

- Excel（VLOOKUP・ピボットテーブルを使った売上データの集計・分析）
- PowerPoint（提案資料の作成）

■資格

2021 年 3 月	普通自動車第一種運転免許
2023 年 11 月	Microsoft Office Specialist Excel 365

■自己PR

私の強みは、データから課題を見つけ、優先順位をつけて行動できることです。

営業担当として既存顧客を担当していた際、取引が特定の商品で止まっている顧客が多いことに気づきました。過去1年分の購入履歴を分析し、追加提案の余地がある30社に絞って提案を重ねた結果、追加受注が前年の2倍になり、年間売上目標の達成率120%につながりました。

貴社の法人向けソリューション営業でも、顧客データから提案の優先順位を決め、限られた時間で成果につながる営業を行いたいと考えています。

以上