

職務経歴書

202X年X月X日現在

氏名 XX XX

■職務要約

2008年4月より株式会社テクノバニガードにて、ネットワーク機器の法人営業として従事。新規開拓から既存顧客の深耕営業まで担当。2015年6月からは株式会社クラウドエッジにて、SaaSソリューションの提案営業を担当し、大手製造業・小売業を中心に新規開拓を推進。2020年4月からは同社の営業部長として、15名規模のチームマネジメントと営業戦略の立案・実行に従事。データ分析に基づく戦略的アプローチと、社内外の連携強化に注力している。

■活かせる経験・知識・技術

- IT業界における10年以上の法人営業経験（ハードウェア、SaaS）
- 営業チームのマネジメント経験（5～15名規模）
- 顧客の経営課題を理解した上での最適なソリューション提案力
- 新規事業立ち上げ・推進経験と戦略立案スキル
- データ分析に基づく効果的な営業戦略の策定と実行力
- 複数部門・社内外ステークホルダーとの連携推進力

■職務経歴

2015年6月～2025年3月現在 株式会社クラウドエッジ (9年9ヶ月)	
事業内容：クラウドベースの業務効率化ソリューション開発・提供 資本金：2億円 従業員数：127名 未上場	正社員 として勤務
2020年4月 ～ 現在	<p>営業部 営業部長</p> <p>営業部の統括責任者として、大手企業向け SaaS ソリューションの営業活動およびチームマネジメントを担当。</p> <p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none">営業戦略の立案と実行管理営業チーム（15名）のマネジメント重要顧客の取引深耕と新規開拓推進社内他部門（プロダクト開発、マーケティング、CS）との連携強化月次/四半期の売上予測と分析 <p>【実績】</p> <ul style="list-style-type: none">2022年度：売上高 18.5 億円（前年比 122%、達成率 113%）2023年度：売上高 22.7 億円（前年比 123%、達成率 118%）2024年度（第3四半期時点）：売上高 19.2 億円（通期見込 26.8 億円、達成率見込 115%） <p>【主な取り組み】</p> <ul style="list-style-type: none">営業活動の可視化と分析基盤を構築。Salesforce を活用した営業プロセスの標準化と、商談データの分析による戦略的アプローチを確立。これにより商談成約率が従来の 22% から 31%へと向上。営業チームを業界別に再編成し、各業界の知見を深めるための勉強会を定期的実施。業界特化型の提案力強化により、顧客の経営課題に即したソリューション提供が可能となり、大型案件（年間 1000 万円以上）の受注が前年比 180%に増加。

2015年6月 ～ 2020年3月	<p>営業部 マネージャー</p> <p>製造業・小売業向けチームの統括マネージャーとして、新規開拓と既存顧客の深耕営業を担当。</p> <p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製造業・小売業向け営業チーム（5名）の統括 ・チーム目標の設定と進捗管理 ・メンバーの育成と評価 ・主要顧客に対する提案活動と深耕営業 ・営業プロセスの最適化と標準化 <p>【実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2018年度：チーム売上高 6.2 億円（前年比 113%、達成率 108%） ・2019年度：チーム売上高 7.8 億円（前年比 126%、達成率 115%） <p>【主な取り組み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・若手営業メンバーの早期戦力化を目的とした研修プログラムを構築。ロールプレイングによる提案スキル向上と、先輩営業との同行訪問を組み合わせた実践型育成を実施。その結果、新入社員の戦力化期間を従来の 8 ヶ月から 5 ヶ月に短縮。 ・小売業向けの新規ソリューションの立ち上げプロジェクトをリード。マーケティング部門と連携し、顧客ニーズの収集・分析から商品設計までを主導。市場投入後 6 ヶ月で目標の 130%となる 30 社への導入を達成。
-------------------------	---

2008年4月～2015年5月 株式会社テクノバンガード (7年1ヶ月)	
<p>事業内容：ネットワーク機器の開発・販売、IT 基盤構築サービス</p> <p>資本金：8,000 万円 従業員数：86 名 未上場</p>	正社員 として勤務
2011年7月 ～ 2015年5月	<p>営業部 シニアセールス</p> <p>金融・公共向けチームに所属し、ネットワーク機器の提案営業を担当。</p> <p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金融機関、官公庁向けネットワーク機器の提案営業 ・パートナー企業（SIer）との協業推進 ・導入プロジェクトの進行管理 ・既存顧客向け保守サービスの提案・契約更新 ・競合分析と差別化戦略の立案 <p>【実績】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2012年度：売上高 1.5 億円（達成率 115%、部門内 4 位/10 名） ・2013年度：売上高 1.8 億円（達成率 120%、部門内 3 位/11 名） ・2014年度：売上高 2.1 億円（達成率 125%、部門内 2 位/12 名） <p>【主な取り組み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大手 SIer との協業体制を構築し、共同提案・共同営業の仕組みを確立。その結果、単独での提案が困難だった大手銀行への導入案件（年間 4,000 万円）を獲得。 ・公共セクター向けの販売戦略を見直し、自治体の予算編成期に合わせた提案活動と、補助金・助成金情報の活用提案を実施。自治体案件の受注が前年比 160%に増加。
2008年4月 ～ 2011年6月	<p>営業部</p> <p>ネットワーク機器の法人営業として、中小企業を中心に新規開拓営業を担当。</p> <p>【業務内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小企業向けネットワーク機器の新規開拓営業 ・テレアポイントによる見込み顧客発掘

- ・製品デモンストレーションの実施
- ・提案書・見積書の作成
- ・納品後のフォローアップ

【実績】

- ・2009年度：売上高 0.6 億円（達成率 80%、部門内 8 位/12 名）
- ・2010年度：売上高 0.9 億円（達成率 100%、部門内 5 位/13 名）
- ・2011年度上期：売上高 0.6 億円（達成率 120%、部門内 3 位/14 名）

【主な取り組み】

- ・入社 1 年目は基礎的な営業スキルの習得に注力し、テレアポ 300 件/月、訪問件数 60 件/月を継続。2 年目からは提案の質を高めるため、製品知識の習得と顧客課題の理解に努め、成約率を 10%から 15%へ向上させた。

■ スキル

スキル	詳細
Microsoft Word	ビジネス文書作成、データ・図版挿入を含む社内外文書作成、変更履歴・コメントを活用した原稿制作、テンプレートの作成・管理
Microsoft Excel	リスト、フォーマットの作成、フィルター、並べ替え、関数を使用した計算、グラフの作成
Microsoft PowerPoint	社内外のプレゼン・提案資料の作成、スライドショーの設定、実行、アニメーションの効果設定、図版や段組みを活用した資料作成
Salesforce	顧客データ管理、商談管理、レポート・ダッシュボード作成、営業活動分析

■ 自己PR

<データドリブンな営業アプローチ>

営業活動において、感覚や経験だけに頼らないデータ分析に基づいたアプローチを重視しています。クラウドエッジでは、営業部長として全社の Salesforce の活用を推進し、営業プロセスの可視化と分析基盤を構築しました。具体的には、過去の商談データを分析して業種別・規模別の成約率や検討期間を把握し、効率的なリソース配分を実現。また、商談の各フェーズでのドロップアウト要因を特定し、営業トークや提案資料の改善に結びました。この取り組みにより、営業チーム全体の商談成約率が 22%から 31%へと向上し、年間目標達成に大きく貢献しています。

<組織横断的なプロジェクト推進力>

新規サービスの立ち上げや大型案件の獲得において、社内の複数部門を巻き込んだプロジェクト推進を得意としています。小売業向け新規ソリューションの立ち上げでは、マーケティング部門、プロダクト開発部門、カスタマーサクセス部門とのタスクフォースを編成し、顧客ニーズの収集から商品設計、市場投入戦略の策定までを主導。特に開発部門との合意形成に苦労しましたが、実際の顧客の声を直接伝える機会を設けることで理解を促進し、当初の計画通り 6 ヶ月での市場投入を実現。結果として投入後半年で目標の 130%となる 30 社への導入を達成しました。

<顧客視点に立った提案力>

テクノロジーの売り込みではなく、顧客の経営課題解決という視点からの提案を心がけています。大手自動車部品メーカーへの全社導入プロジェクトでは、まず経営層との対話から始め、「海外拠点との情報共有の遅れによる意思決定の遅延」という本質的な課題を特定。その上で、単なるツール導入ではなく、業務プロセスの見直しを含めた包括的な提案を行いました。特に ROI の明確化にこだわり、導入後の業務効率化によるコスト削減効果を具体的な数値で示したことが決め手となり、競合他社との競争を勝ち抜き、年間 5,000 万円規模の契約を獲得しました。

以上