職務経歴書

勤務先名　株式会社△△△△△△　　（勤務期間：2003年4月～2012年3月）

・東証マザーズ上場

・従業員数：約350名（2011年12月末現在）

・売上規模：22億3300万円（2011年12月末現在）

■2003年4月

新宿支店　営業第二チーム配属

* 都内西地区担当営業として、主に新宿区、渋谷区、練馬区にて飛び込み、テレアポによる新規営業を担当
* 配属当初1年間は、飛び込み50件、テレアポ100件/日にて行い新規開拓を行う
* 2年目以降は常時担当クライアント約50社
* 契約書締結ベースで新規開拓約70社

■2007年7月

丸の内本社　ITチームへ異動

* 営業として、都内本社のIT企業（メインターゲットは上場もしくは冠企業）に対し、飛び込み、テレアポによる新規開拓、及び引き続きの既存顧客30社を担当
* 常時担当クライアント約40社
* 契約書締結ベースで新規開拓約30社
* 2008年～2010年までは配属された新卒社員1名の教育担当として、それぞれ1年間OJTで指導

≪2003年～2011年までの主な実績≫

2003年売上目標達成1200万円⇒実績1420万円（新卒同期の中で2位の成績）

2004年同上1600万円⇒実績2540万円（月間敢闘賞を1度受賞）

2005年同上3500万円⇒実績3770万円（月間最優秀賞を2度受賞）

2008年同上5000万円⇒実績7770万円（年間優秀賞を受賞）

2011年同上6000万円⇒実績6120万円（月間最優秀賞を3度受賞）

≪主な担当企業≫

\*○○○システム、□□□テクノロジー、\*○△□、\*×××情報、○×総研、◇◇◇機械、\*◇○×製薬、日本×○×、\*△□×ファイナンシャルサービス、他10社

[注]　\*印は新規契約締結⇒新規成約の意

≪その他営業外業務≫

* 2006年、第一期「業務改善委員会」委員長

（年次、年齢、職種、所属不問で10名が選出される半期毎の業務改善会議）

* 2004年～2010年、新卒採用向けリクルーター（約10名/年を担当）
* 2007年「第三回クライアント向けセミナー」の責任者として、企画、実施、当日は丸の内本社、新宿支店、横浜支店の全社員を動員（第二回の200名から大幅増の300名を集客）人事担当者へのインタビュー及びＷｅｂへの記事掲載
* ＩＴエンジニア養成学校との提携、及びメルマガ配信

以上