

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×○×、△□×ファイナンスサービス、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 W e b への記事掲載
- ・ I T エンジニア養成学校との提携、及びメルマガ配信

以上