

職務経歴書

20××年×月×日

氏名〇〇 〇〇

【職務経歴】

株式会社ソフト△(正社員)20××年××月～20××年××月
資本金〇億〇千万円 従業員数〇〇名 ソフトウェア・情報処理

【職務内容】

<代理店営業> 20××年××月～20××年××月

【部署】

東京営業グループ営業3課

【取り扱い商品】

顧客管理ソフト「△シリーズ」、会計ソフト「△シリーズ」ほか全20商品

【担当地域】

首都圏

20××年××月より代理店4社を担当

20××年××月までに新規代理店10社を開拓

【営業実績】

20××年度 売上高〇万円(課内順位〇名中〇位)

20××年度 売上高〇万円(課内順位〇名中〇位) ※営業3課として社長賞受賞

20××年度上期 売上高〇万円(課内順位〇名中〇位)

【職務内容】

20××年度

新規代理店開拓に励み、顧客や大学部活動ネットワークを駆使して、課内で年間新規開拓数1位になる。

20××年度

顧客管理ソフト「△シリーズver.9」の開発プロジェクトに参画。データベース構築技術を学びながら、開発に携わる。同商品は20××年度〇〇〇〇万円を売上げるヒット商品になる。

20××年～

独自に企画した「量販店セミナー」を年に12回開催。20××年度課内売上前年度比〇%アップに貢献する。

株式会社ソフト△(正社員)20××年××月～20××年××月

資本金〇億〇千万円 従業員数〇〇名 ソフトウェア・情報処理

<営業企画> 20××年××月～20××年××月

【部署】

東京営業グループ営業企画課

【企画実績】

顧客管理ソフト「△シリーズver.9」の販売促進キャンペーンの他、新商品の販売促進キャンペーンに携わる。

◎営業時代のセミナー開催での売上増が認められて営業企画課に異動。

【職務内容】

20××年度(××月より)

顧客管理ソフト「△シリーズver.9」の開発プロジェクトに携わりながら、全国で商品説明セミナー会などを開催する。

20××年度(××月より)

社内新規事業のプロジェクトに参加。セキュリティ技術に関するセミナーを受講しつつ技術開発に携わる。

△株式会社(正社員) 20××年××月～(現在も就業中) マネジメント10名以上

資本金〇億〇千万円 従業員数〇〇名 ソフトウェア・情報処理

◎前職の株式会社△ソフト在籍時の上司に請われて転職。

<代理店営業部> 20××年×月～現在

【取扱商品】

会計ソフト「○△シリーズ」「○△シリーズ」など計10商品

【担当地域】

全国

【営業実績】

20××年度下期 売上高○万円(部内○名中○位)

20××年度上期 売上高○万円(部内○名中○位) ※課の売上前年度比140%、売上目標110%で達成

【職務内容】

20××年

主に新規代理店開拓をする。商品力もあり、入社半年で20社の新規代理店と取引を始める。

20××年

営業課員6名の主任職。前年までに、入社1年目の社員2名をアシスタントとして育成。20××年下期は、2人とも目標売上達成見込み。

20××年××月～

外資系ベンダー企業と提携により、新たな商品、顧客管理ソフト「○△シリーズ」の開発に、営業担当としてマーケティングから携わる。