

山田 太郎

東京都千代田区xxxxxx

Phone:(+81) 90-xxxx-xxxx | E-mail: xxxxx@gmail.com

OBJECTIVE

SaaS CRMのリーディングカンパニーにおいて、エンタープライズセールス、アカウントマネジメント、事業開発における豊富な経験を活かし、収益成長、市場シェア拡大、そして日本市場における組織全体の成功に貢献できる、挑戦的で成長志向の営業ポジションを希望します。

SUMMARY

- テクノロジー業界、特にSaaSおよびCRMソリューションに強みを持つ、15年以上の経験を有する。
- 営業目標の達成、ハイパフォーマンスな営業チームの構築と管理、エンタープライズレベルのアカウントにおける主要な意思決定者との強固な関係構築の実績。
- 日本市場に関する深い知識を持ち、日本と国際的なビジネス環境の両方で豊富な経験。
- SaaS CRMのグローバルリーダー企業で、専門知識とリーダーシップスキルを活用し、大きな成長を推進したいと考えています。

WORK EXPERIENCE

クラウドソリューションズ・インターナショナル株式会社 東京
日本リージョナルセールスマネージャー 2019年7月 – 現在

- 日本のエンタープライズ顧客にSaaS CRMソリューションを販売する10名のアカウントエグゼクティブチームをリード。
- 毎年平均25%の売上目標超過を達成し、会社の全体的な収益成長に大きく貢献。
- 日本市場向けの新しい市場参入戦略を策定・実施し、1年以内に見込み客数を40%増加。
- 100万ドルの新規取引を含む、日本の主要企業との複数の取引を成約。
- ターゲットアカウントのCレベルおよびVPレベルの主要なステークホルダーとの強固な関係を構築・維持。
- マーケティングおよびプロダクトチームと協力し、日本市場向けにプロダクト提供とマーケティング資料を作成。
- 営業チーム全体のパフォーマンスを向上させるための営業トレーニングプログラムの開発・提供。

株式会社ABCソフトウェア 東京
シニアアカウントマネージャー 2011年4月 – 2019年6月

- 50社以上のエンタープライズアカウントのポートフォリオを管理し、継続的に売上目標を達成し、トップパフォーマーの地位を獲得。
- 戦略的なアカウントプランニング、アップセル、クロスセルを通じて、100万ドルの新規ビジネス収益を創出。
- 顧客組織内の主要な意思決定者およびインフルエンサーとの強固な関係を構築・維持。
- 既存顧客ベース内での新しいSaaS CRM製品の立ち上げと導入を成功。
- 3年連続 (2016, 2017, 2018) で「トップセールスパフォーマー」賞を受賞。

株式会社XYZテクノロジーズ 東京
アカウントエグゼクティブ 2007年4月 – 2011年3月

- 毎年平均150%の個人売上目標超過を達成。
- [特定のCRMまたは関連テクノロジー]に関する専門知識を習得し、顧客にとって信頼できるアドバイザーとなる。
- 日本のテクノロジー業界内で強力な人脈を構築。
- 中小企業から大企業まで、幅広い顧客との取引を成約。
- 2008年に「ライジングスター」賞を受賞。

EDUCATION

架空ビジネススクール
経営学修士 (MBA)、優秀な成績で修了

2011年3月修了

架空大学
コンピュータサイエンス学士

2007年3月卒業

QUALIFICATIONS / ADDITIONAL SKILLS

- 語学: 日本語 (ネイティブ), 英語 (ビジネスレベル - TOEIC: 950点)
- ソフトウェア: Salesforce, Microsoft Dynamics 365, HubSpot, Marketo, Pipedrive, Zoho CRM, Google Workspace, Microsoft Office Suite
- 営業スキル: エンタープライズセールス, SaaSセールス, CRM, ストラテジックアカウント管理, コンサルティング営業, バリューセリング型営業, ソリューション営業, 顧客折衝, クロージング, 経営幹部レベルとの関係構築, フォーキャスティング, パイプライン管理, 営業トレーニング, 事業開発
- 技術スキル: クラウドコンピューティング (AWS, Azure, GCP)
- 資格等: Certified Scrum Master (Scrum Alliance)

ADDITIONAL INFORMATION

- 執筆: 「日本におけるCRMの未来」, SaaSビジネスレビュー (架空のジャーナル), [2020]
- コミュニティ活動: メンター, スタートアップインキュベータープログラム, アーリーステージのSaaSスタートアップにガイダンスを提供, [2019]
- 講演/プレゼンテーション:
 - 「SaaS CRMの主要トレンド」, クラウドテクノロジーエキスポ, 東京, 日本, [2018年7月]
 - 「CRM導入のベストプラクティス」, ウェビナーシリーズ, ABC株式会社, [2017年6月]