

職務経歴書

2024年9月1日
氏名：高本 佳明

■職務要約

法人営業として新規顧客獲得や既存顧客フォロー、提案活動を行い、競合分析や市場調査も担当。戦略策定やKPI設定、事業計画策定も経験。人材コーディネーション業務では求職者と企業のマッチング、面談を通じた適職提供を行う。経営企画業務で市場分析や競合分析を通じた戦略立案を行い、経営陣の意思決定をサポート。

■職務経歴

【1】株式会社〇〇

- ・事業内容：衣料品、雑貨等の企画・製造・販売
- ・資本金：10,000,000円
- ・従業員数：100人

期間	詳細
2006年04月～2013年05月	<p>【雇用形態】正社員</p> <p>【業務内容】法人営業として、新規顧客の開拓や既存顧客のフォローアップを行い、企業間の取引拡大を図ってきました。商談から契約締結までのプロセスを通じて、顧客のニーズを的確に把握し、適切なソリューションを提案してきました。また、競合他社との比較分析や市場動向の調査を行い、自社商品やサービスの競争力を維持・向上させる取り組みを行ってきました。これらの経験を通じて、顧客との信頼関係の構築や長期的な取引拡大に貢献してきました。さらに、営業目標の達成や売上向上のための戦略策定にも携わり、チームと連携しながら成果を上げてまいりました。</p>

【2】〇〇サービス株式会社

- ・事業内容：〇〇マネジメントに関する業務全般
- ・資本金：50,000,000円
- ・従業員数：35人

期間	詳細
2013年07月～2019年08月	<p>【雇用形態】正社員</p> <p>【業務内容】過去の経験から、戦略立案やKPI設定、事業計画策定など、経営企画業務に携わることがありました。データ分析を通じて市場動向を把握し、競合他社の動きを分析して戦略立案に活かすことで、経営陣の意思決定をサポートしました。自己啓発として、業界トレンドや最新の経営戦略手法に関する情報収集を意識的に行い、知識やスキルの向上に努めました。また、プロジェクトマネジメントスキルを磨くため、複数の部署と協力して新規事業計画を策定し、成功に導くことができました。成果として、売上向上や業績改善などの結果を経営陣に報告することができ、経営企画業務の重要性を実感しました。</p>

【3】株式会社ASG

- ・ 事業内容：人材紹介業,求人広告代理店業,採用コンシェルジュ事業
- ・ 資本金：5,000,000円
- ・ 従業員数：15人

期間	詳細
2021年12月～在職中	<p>【雇用形態】 役員</p> <p>【業務内容】 経営企画・事業統括業務では、事業戦略の策定や実行、予算管理、業績評価など様々な業務が求められます。この業務を通じて、市場分析や競合分析などの知識を身に付けることができます。さらに、クロスファンクションの連携強化や新規事業の立ち上げなどにも取り組むことで、組織全体の視点を持つ力を養うことができます。</p> <p>これらの業務に取り組む中で、学習したこととしては、戦略策定のためのデータ分析やKPIの設定方法、プロジェクトマネジメントのスキルなどが挙げられます。さらに、意思決定やリーダーシップの力も必要となります。</p> <p>そして、実際の業務においては、市場動向に即した戦略の立案や効果的なプレゼンテーションの実施、チームのマネジメントやリーダーシップ、予算達成のためのコスト削減策の実行などに取り組むことで、結果として組織の業績向上や成長に貢献する実績を築くことができます。</p>

■自己PR

私のコミュニケーション能力や問題解決力、企画力を活かし、営業職において自己を実績を生かすことができます。顧客との円滑な関係構築とニーズ把握を通じて多くの案件獲得に貢献しました。説得力のあるプレゼンテーションにより売上増やす経験もあり、困難な状況下でも冷静に振る舞い信頼を得ています。顧客フォーカスで柔軟かつパーソナライズされたサービス提供を得意とし、業績向上に貢献できる自信があります。これらのこれて積を生かし、営業のプロとして活躍できる機会を得ることを期待しております。