

記入日： 2025 年 4 月 1 日

氏名： 山田 太郎

職務経歴書

■職務要約

IT・製造向け法人営業を8年間経験。新規開拓と既存深耕の両軸で年間2億円超の売上に貢献。組織再編期には5名のチームを率いてKPI達成率120%を達成し、マネジメントと提案型営業の双方に強みを持つ。

■職務経歴

[法人名称] 株式会社ABC商社 [勤務期間] 2021年4月-現在

[事業内容] 電子部品・産業機械の専門商社

[設立年] 1998年 [資本金] 3億円 [従業員数] 120名

期間	業務内容
2023年4月～ 現在	【概要】関西エリア新規顧客開拓プロジェクト 【所属・役職】大阪営業所 リーダー 【職務内容】製造業〇社へアウトバウンド提案し、新規〇社と契約 提案書にROIシミュレーションを導入し受注率25%→38%に改善 週次MTGで商談進捗を可視化しチーム売上目標達成率120%
2021年4月～ 2023年3月	【概要】主要顧客（上場電機メーカー）担当 【所属・役職】大阪営業所 主任 【職務内容】購買・開発部門を横串でフォローし取引金額を年1.5 億→2.3億円に拡大。工程改善提案で評価Sランクを獲得

[法人名称] 株式会社DEFソリューション [勤務期間] 2017年4月-2021年3月

[事業内容] 業務系SaaS開発・販売

[設立年] 2010年年 [資本金] 50百万円 [従業員数] 60名

期間	業務内容
2019年4月～ 2021年3月	【概要】クラウドCRM導入コンサル 【所属・役職】営業部 サブリーダー 【職務内容】製造業・小売業計30社へ導入支援、平均契約単価月額 45万円。Webセミナー企画運営（年間18回）でMQL230件創出
2017年4月～ 2019年3月	【概要】インサイドセールス立ち上げ 【所属・役職】営業部 【職務内容】MAツールを活用し見込み顧客育成フローを構築、商 談化率12%→25%