

職務経歴書

年月日

氏名 富本 龍徳

tel:000-0000-0000

e-mail:tomimototatsunori@gmail.com

■職務経歴

2007年2月~2008年6月

株式会社ゴールネット株式会社 【事業内容】WEBコンサルティング、WEBマーケティング

【資本金】3億4800万円 【従業員数】10名 【設立】2000年1月

2008年1月 新人研修、社内改革業務後、コンサルティング・デビジョン(営業兼コンサルティング部門)配属

銀座界限中心に新規開拓営業、外資系企業開拓を担当(企業規模・業種問わず)、

[取扱商品] セミナーへの集客、解析ツール、ブログシステム、インターネット広告商品

[担当地域] 東京都内 [ターゲット] 新製品・サービスをプレスリリースを配信している企業

[担当社数] 約500社

[営業手法] 新規開拓100%

年度	達成率	開拓数
1月	125%	5社
2月	100%	4社
3月	150%	5社
4月	200%	6社
5月	150%	5社
6月	150%	5社
合計	875%	30社

[営業戦略] 新製品・サービスをアピールしたい企業に営業先を絞込み、菓子製造業を始め、保険、エンターテインメント等様々な業種において大手企業との取引が始まり、大手とのパイプ作りに貢献する。

※6ヶ月連続売り上げ目標達成 No.1

[私の営業スタイル] 契約してからがスタートという考えに基づき、一度お客様になっていただいた企業様に忘れられないように、他社のインターネットへの取り組み状況や、最新情報等の情報提供を継続的に試みました。その結果、私が職場を去った後でも継続してサービスを使っていたり、仕事以外にもレクリエーションにも誘っていただけるなど、良好な関係を築くことができています。

[前職場を振り返って] ゴールネット株式会社勤務時代は、ベンチャー企業且つフラットな組織ということもあり、色々な種類の業務を経験させていただきました。特に営業面では無名のベンチャー企業が努力によって大手企業との取引がスタートできたことは貴重な経験となりました。また、社内改革業務により、企業認知度向上、社員間コミュニケーション円滑化に貢献できたことも仕事をする上での自信につながっています。