

職務経歴書

【職務要約】

大学卒業後、IT業界での法人営業として10年の経験。前半5年は株式会社アルファシステムにて中小企業向けのITインフラ・OA機器営業に従事し、営業の基礎から新規開拓手法を習得。後半5年は株式会社ベータテクノロジーズにてエンタープライズセールスとしてSaaSプロダクトの導入を推進。1,000名以上の大手企業をターゲットに、経営課題に直結するソリューション提案を行い、全社MVPを含む多数の表彰を受賞。現在はプレイングマネージャーとして自ら数字を追いながら、3名のメンバーの育成と営業プロセスの型化に注力しています。

【職務経歴】

■ 2021年10月～現在：株式会社ベータテクノロジーズ

事業内容：クラウドソフトウェア（SaaS）の開発・提供（従業員数：350名 / 資本金：5億円）

雇用形態：正社員

【所属】 エンタープライズセールス部

【役割】 アカウントエグゼクティブ（2024年4月よりプレイングマネージャー）

主な業務内容

- エンタープライズセールス**：従業員1,000名以上のナショナルクライアントに対するSaaS導入提案。平均商談期間は6ヶ月～1年、関与するステークホルダー（情報システム部、経理部、現場責任者、経営層）は10名以上に及ぶ。
- 課題解決型提案**：単なるツール紹介ではなく、顧客の現状の業務フローを可視化し、導入によるROI（投資対効果）を数値化して提示。
- プレイングマネジメント**：自身の売上目標（1.5億円/年）の達成と並行し、3名のメンバーのKPI管理、同行営業、スキル開発を実施。
- 営業組織の強化**：属人的になっていたセールスプロセスを分解し、成約率の高い「セールスプレイブック」を作成。

実績

期間	目標達成率	主な成果・取り組み
2023年度	135%	大手製造業の全社導入（受注金額8,000万円）を達成し、部内1位を記録。
2024年度	120% (チーム)	個人でも大型案件3件を受注し全社MVP受賞。チームの商談化率を15%向上。

■ 2016年4月 ～ 2021年9月：株式会社アルファシステム

事業内容：ITインフラ構築、OA機器販売・保守（従業員数：150名 / 資本金：5,000万円）

雇用形態：正社員

【所属】 法人営業部 第一課

主な業務内容

- ・ **新規・深耕営業**： 中小企業（30～300名規模）を対象に、サーバー・ネットワーク構築からOA機器リプレイスまでを総合提案。
- ・ **エリアマーケティング**： 担当エリア内でのテレアポ・飛び込み営業に加え、地場企業との紹介ネットワークを構築。
- ・ **フルサイクル営業**： リード獲得から見積、契約、納品、アフターフォローまで一貫して担当。

実績

- ・ **3年連続予算達成**： 2018～2020年度において平均122%の達成率を維持。
- ・ **社内コンテスト入賞**： 2019年度上期、新規社数獲得部門で全国2位（全120名中）。
- ・ **複合提案の推進**： 機器単体販売ではなく、クラウドバックアップやセキュリティ保守を組み合わせたストック型モデルへの転換を主導。

【活かせる経験・知識・スキル】

1. エンタープライズセールス・合意形成スキル

大手企業特有の複雑な意思決定プロセスを理解し、多角的な視点から決裁ルートを攻略する能力。特に、経営層へのプレゼンテーションを通じた大局的な合意形成を得意としています。

2. 営業プロセスの標準化とマネジメント

Salesforceを用いたパイプライン分析に基づき、ボトルネックを特定。フェーズごとのアクションを定義し、組織全体の再現性を高める取り組みの実績があります。

3. ITリテラシー・プロダクト知識

SaaS / Cloud	ネットワークインフラ	情報セキュリティ	Salesforce (Adminレベル)	SQL (基礎分析)
--------------	------------	----------	-----------------------	------------

【自己PR】

私の最大の武器は、「**徹底的な顧客理解に基づいた共創型の提案スタイル**」です。商材を「売る」ことを目的とせず、顧客の5年後の事業状態を見据えたパートナーとして振る舞うことで、深い信頼関係を築いてきました。現職では、プロダクトの機能不足を運用の工夫や他サービスとの連携で補う提案により、競合他社を抑えて受注に至った経験が多数あります。

また、自身の成果を「型化」してチームに還元することに強いやりがいを感じており、今後も個人のパフォーマンス最大化と、強い営業組織づくりを両立させていきたいと考えております。