

# 職務経歴書

営業職向け記入例 | 架空の内容です。ご自身の経験に合わせて調整してください。

作成日：2026年7月現在	氏名：山田 太郎	希望職種：法人営業 / 既存深耕 営業	応募先：株式会社サンプル
---------------	----------	------------------------	--------------

## このサンプルについて

法人営業の経験者を想定した記入例です。応募先や経験年数に合わせて、商材・顧客・実績・自己PRを調整してください。

## 1. 職務要約

法人向けクラウドサービスの営業として、既存顧客への追加提案と新規開拓を担当してきました。顧客の業務課題をヒアリングし、社内の開発・サポート部門と連携しながら提案内容を調整しました。直近では年間売上目標に対して110%を達成し、既存顧客からの追加受注にも継続して取り組んできました。

## 2. 職務経歴

期間	2021年4月～現在
会社名 / 部署 / 役職	株式会社サンプルテック 営業部 法人営業担当
担当商材・サービス	中小企業向けクラウド業務管理システム、導入支援サービス
担当顧客・業界	製造業・卸売業・小売業を中心に約80社を担当
営業手法	新規開拓、既存顧客への追加提案、問い合わせ対応、契約更新対応
担当業務	顧客課題のヒアリング、提案資料作成、商談、見積作成、契約手続き、導入前後の社内調整、月次売上・商談進捗の管理
実績・成果	年間売上目標110%達成、新規受注24件、既存顧客からの追加受注率向上に貢献

## 3. 実績・成果

- 年間売上目標に対して110%を達成
- 新規開拓により年間24件の新規受注を獲得
- 既存顧客への利用状況ヒアリングを強化し、追加提案の機会創出に貢献
- 業界別の課題を整理した提案資料を作成し、初回商談後のフォローを徹底

## 4. 活かせるスキル

### 営業スキル・使用ツール

営業スキル	法人営業、新規開拓、既存顧客対応、課題ヒアリング、提案資料作成、契約更新対応、社内調整
使用ツール	Salesforce、Google Workspace、Excel、PowerPoint、Slack
業界・商材知識	クラウドサービス、業務効率化システム、SaaS 導入支援

## 5. 自己PR

私の強みは、顧客の状況を丁寧に把握し、課題に合わせた提案を行う力です。営業活動では、提案前のヒアリングを重視し、顧客が抱える課題や導入後の運用まで確認したうえで提案内容を調整してきました。また、社内の開発・サポート部門とも連携しながら導入後のフォローを行い、継続的な関係構築に取り組んできました。今後も、相手の立場に合わせた提案を通じて、信頼関係の構築と成果につながる営業活動に取り組みたいと考えています。

## 6. 応募先に合わせて調整するポイント

- ・ 応募先が新規開拓を重視する場合：行動量、商談化率、受注件数を具体的に書く
- ・ 既存顧客対応を重視する場合：継続率、追加提案、関係構築の工夫を書く
- ・ 無形商材の場合：課題把握、提案内容、導入後フォローまで書く
- ・ 実績数値を書けない場合：担当範囲、工夫、改善行動、社内外の調整経験を補足する