

## 職務経歴書

### 職務要約

外資系ITベンダー2社で計約5年間、提案営業を行っております。1社目のHWベンダー在籍時は保守営業として大手パートナーをメインに担当。2017年にはアジアトップセールスベスト5に選出され、2018年には担当パートナーが事業部内ベストセラーパートナーを受賞した。2018年11月から在職している現職では、パートナー営業として昨対比売上実績4倍を達成し日本から10社のみしか招待されないグローバルイベントに担当パートナーをアテンド。2020年にはハイタッチセールスに異動し、現在は都市銀行系グループを中心に大手金融グループを複数担当している。

### 生かせる能力・経験

- ・営業組織立上げ期に入社。模倣する営業手法がないなか、自らの裁量で提案活動を行い60名中3番目の結果を残した。
- ・担当パートナーの立上げから主管部署の設置、教育、経営陣からコミット取得、ビジネス貢献までの一連のフローを経験。当時の経験が評価され、部署異動した現在も当該パートナーの経営陣および主管部署からは厚い信頼を得ている。
- ・ハイタッチとして大手都市銀行グループを担当。唯一弊社クライアントではない都市銀行の攻略という社内でも最も大きな役割の一つを一任されており、日々経営陣を含む社内外の多くの関係者と連携しながら案件を進捗させている。

### 職務経歴

---

#### 外資系SWベンダー(ユニコーン企業)

事業内容:RPAを通じたDXの推進・デジタル人材の育成・社会貢献

2018年11月～現在

《金融営業本部 Account Executive(営業職)》2020年2月～現在

#### 【業務内容】

DX推進、業務効率化およびデジタル人材育成の提案、契約締結、関連ステークホルダーの利害調整、案件管理等

#### 【営業スタイル】

既存・新規顧客

#### 【担当地域】

国内全域

#### 【取引顧客】

三菱UFJフィナンシャルグループ・新生銀行グループ・SBIグループ・東京証券取引所グループ・農林中央金庫グループ 他

【取引商品】

RPA プラットフォームを提供するSW、サービス契約

【営業成績】

2020年度 担当顧客の売上前年度比265%を達成

【主な実績/ポイント】

- ・競合製品を多数導入済みの大手クレジット会社様において、中長期的な顧客のToBe像およびロードマップを提案し、案件規模の最大化および競合排除を行った
- ・大手信託銀行様においてコンサル、複数のSIer、システム子会社を巻き込んだ提案をコントロールし、競合の牙城攻略を実施した

《パートナー営業本部 Partner Solution Consultant(営業)》2018年11月～2020年1月

【業務内容】

パートナー経由案件におけるDX推進、業務効率化およびデジタル人材育成の提案、契約締結、関連ステークホルダーの利害調整、案件管理およびパートナー教育

【営業スタイル】

パートナー経由の既存・新規案件

【取引顧客】

担当パートナーである●●●●, ●●●●, ●●●●およびパートナー経由案件の顧客(業種問わず)

【取引商品】

RPA プラットフォームを提供するSW、サービス契約

【営業成績】

2019年 担当パートナーの売上前年度比387%を達成

【主な実績/ポイント】

- ・パートナーの主管部署営業組織再編を提言し、ハイタッチセールスとサポートセールスの設置および人員強化を実現させた
- ・エグゼクティブコミットを取得し、パートナー社内各部署への教育・啓蒙活動を効率化した
- 2019年 担当パートナーをトップクライアントのみを招待するグローバルイベントに招待
- 2020年 担当パートナーの売上前年度比380%を達成

---

外資系HWベンダー

事業内容:HW, SWの製造・販売

2016年4月～2018年11月

《保守営業本部 Sales Specialist(営業職)》

**【業務内容】**

パートナー経由案件での保守契約の提案、クロージングおよびパートナー育成

**【営業スタイル】**

既存顧客

**【担当地域】**

国内全域

**【取引顧客】**

担当パートナーである●●●●、●●●●およびパートナー経由案件の顧客(業種問わず)

**【取引商品】**

HW,SWに付帯する保守契約

**【営業成績】**

アジアトップセールスベスト5

**【主な実績】**

-2017年 アジアトップセールスベスト5への選出

-2018年 担当パートナーが事業部内ベストセラーパートナーに選出

---

**自己PR**

常に「期待されている以上の結果」に拘っている。

常に「期待されている以上の結果」に拘り、課せられた数字・役割以上の達成を自らに課して職務に当たっている。日々の営業活動においても顧客の潜在ニーズを顕在化させ、顧客の想定を超過する提案を心がけている私は、担当を離れてからも以前のクライアントから相談されることがあり、顧客にとっての単なる一担当を超える存在になれていると自負している。

本業と異なる社内横断プロジェクトにも複数参画し、全社最適化の一端を担った。当該活動において社内外の人脈および信頼を得たことが本業の営業活動においてもプラスに作用し、前述の結果を達成することが出来た。

以上