

履歴書

20XX年 X 月 XX 日 現在

フリガナ	リクナビ ハナコ	
氏名	陸波 華子	
	20XX年 4月 10 日生 (満 30 歳)	※性別
フリガナ	トウキョウトチヨダクマルノウチ X-XX-X-101	電話 070-XXXX-XXXX
現住所	〒100-0000 東京都千代田区丸の内 X-XX-X-101	メール XX_rikunabi@XXX.com
フリガナ		電話
連絡先	〒 (現住所以外に連絡を希望する場合のみ記入)	メール
	方	

写真を貼る位置
写真を貼る必要がある場合
1.縦 36~40mm
横 24~30mm
2.本人半身胸から上
3.裏面のりづけ

年	月	学歴・職歴 (各別にまとめて書く)
		学歴
20XX	XX	〇〇高等学校 卒業
20XX	XX	〇〇大学 経済学部 経済学科 入学
20XX	XX	〇〇大学経済学部 経済学科 卒業
		職歴
20XX	XX	株式会社〇〇 入社
		法人営業部 配属
20XX	XX	一身上の都合により退職
20XX	XX	株式会社△△ 入社
		営業企画部
		現在に至る
		以上

※「性別」欄：記載は任意です。未記載とすることも可能です。

年	月	学歴・職歴 (各別にまとめて書く)

年	月	免許・資格
20XX	XX	日商簿記検定2級 合格
20XX	XX	普通自動車第一種運転免許 取得

志望動機
貴社は業界内で高いシェアを持ち、顧客に寄り添ったソリューション提案に強みを持たれている点に魅力を感じました。私はこれまで、法人営業として中堅~大手企業を対象に、新規開拓から既存顧客の深耕まで幅広く担当してまいりました。単なる商品の販売に留まらず、顧客の課題を把握し、解決策と一緒に考える提案営業を通じて信頼を得てきました。直近では、営業企画として市場分析や営業戦略立案にも携わり、チーム全体の売上向上に貢献しています。これまでの「現場で培った提案力」と「戦略的な視点」を掛け合わせ、貴社の営業活動において新規顧客の開拓および既存顧客の拡大に貢献したいと考えております。

自己PR
現職・前職を通じて培った強みは、課題解決型の提案力と、チーム全体で成果を出すための調整力です。前職では5年間法人営業を担当し、年間売上目標を毎年達成。特に新規顧客開拓において、訪問先での丁寧なヒアリングを重ねることで課題を正確に把握し、製品導入につなげました。その結果、担当エリアでの売上を前年比140%に伸ばすことができました。現職では営業企画の立場で、マーケット分析や営業プロセス改善を進め、提案資料の標準化を行いました。その取り組みにより、営業担当者の提案準備時間を20%削減し、チーム全体の提案数増加につなげています。現場経験と戦略的視点を持って、貴社でも売上拡大と顧客満足度向上に貢献できると考えております。

本人希望記入欄 (特に給料、職種、勤務時間、勤務地、その他についての希望などがあれば記入)
貴社の規定に従います。