

職 務 経 歴 書

氏名 小田 裕次郎

●職務要約

大学卒業後、約 15 年半の間、株式会社システムソリューションで SIer として主にソリューション営業及び営業マネジメントに従事。入社以来、毎年継続して確実に営業目標数字を 100%超の実績で達成。また、セールスマネージャーとして自分の部下だけでなく、全営業社員 15 名の教育担当も任せられ、彼らの指導・育成にも注力しました。

●職務詳細

平成 7 年 4 月～現在 株式会社システムソリューション

事業内容：システムインテグレーション事業 資本金：2,000 万円 従業員数：20 名 非上場

在籍期間	業務概要
平成 7 年 4 月～平成 9 年 3 月	SIer として新規開拓営業に従事 100 件以上/日のテレアポを徹底 新規契約 5 件、約 5,000 万円/年を記録
平成 9 年 4 月～平成 15 年 3 月	東京 23 区を中心とした担当エリアを任される 既存客の更改契約を含め、毎年度目標数字を達成
平成 15 年 4 月～平成 19 年 3 月	セールスマネージャーに昇格(部下 3 名) 部下の指導・育成にも注力
平成 19 年 4 月～現在	セールスマネージャー兼営業社員教育担当に昇格 全営業社員 15 名の教育を一任される

●貴社で活かせるスキル・経験

ソリューション営業の豊富な経験

テレアポに始まり、顧客ニーズのヒアリングから、調査・分析、課題解決策提案までのプラン作成、競合への優位性アピールなど、顧客に対して成約に導くストーリー展開を描き、顧客に高い納得性・満足度を提供することができます。

幅広い営業担当業界

中小・大企業問わず、IT サービス・美容業界・建設業・小売業・出版業界等の営業を担当したことで、各業界の動向や特性などを充分把握しています。

人材育成ノウハウ

既存の経験や勘に基づく営業ではなく、データベース活用やパッケージプライスといった科学的手法に基づいた営業方法を編み出し、部下に徹底教育しました。これにより、通常一人前の SIer になるためには 5 年はかかると言われていましたが、私はこれを約 3 年に短縮することを実現しました。

●自己 PR

私は現職でプレイングマネージャーとして、自身の営業活動と部下の育成の両方に全力を尽くして参りました。また小さい会社だったために経営層とも距離が近く、現場で必要なことは積極的に経営層に進言するなどし、経営視点の重要さも意識するようになりました。特に私が提案したデータベースシステムの導入や料金体系の抜本的な見直しについては、現場と経営側の思惑が一致したために、全社的に見て大きな成果につながったと自負しております。

自ら数字を背負いながらも、自身が一番自信のある SIer の指導・育成力を、貴社の大きなフィールドで試して、一人でも多くの優秀な人材を輩出したいと思い、貴社に応募するに至った次第です。

以上