

職務経歴書

2020年5月19日

川船 慎太郎

【職歴要約】

日星電気株式会社に入社後、約3年間、電気部品の営業職として
中小～大手メーカー・商社に対し提案営業を行ってきました。新規開拓の際は、
深耕する領域に対し、市場規模やプレイヤー、目標時期を図示してまとめ、PDCAサイク
ルを回しながら市場開拓を行い、定期的に上長と進捗を報告していました。
また、顧客との会話では、発言の内容や背景を深堀することで、表面的なニーズだけでな
く、将来的なニーズを探り中長期的な提案、付き合いができるよう心がけておりました。

【職務経歴】

◇日星電気株式会社

◆事業内容：光ファイバ関連製品、高機能特殊電気・電子部品の開発、製造、販売

◆資本金：1776百万円 売上高：約450億円（2019年） 従業員数：600名 非上場

期間	業務内容
2017年 4月 ～ 2019年 12月	赤羽営業所 【業務内容】 大手～中小企業を対象に自社製品の提案営業を行う。 顧客要求の吸い上げ、自社・客先エンジニアと製品仕様の擦り合わせ、 海外工場との納期調整、見積もり作成、プレゼン資料作成。 【営業スタイル】 新規開拓 40 % 既存顧客 60 % 【担当地域】 関東、北米 【取引顧客】 担当社数 約 25 社 HP 社（米国、シンガポール）、Sonosite 社（米国）、 SMC 社、SEMITEC 社、黒田電気社、CalComp 社 など 【実績】 2018 年度：売上 6 億 7 千万円 達成率：108 % 2019 年度：売上 7 億 5 百万円 達成率：106 % 【ポイント】 ターゲット顧客を絞り、数名しか営業先がいなかった企業に対し、 少しずつ実績を残すことで信頼を得、同企業の営業先を全開発部署にま で拡大させ、

最終的に部長クラス、経営陣とのコネクションを獲得した。 また、海外顧客においては米国にて自社製品のプレゼンを実施。 マネジメント経験：中途入社2名へのメンター役を経験

■活かせる経験・知識・技術

突き詰める力

仮説検証型の営業スタイルを心掛けておりました。ヒアリング～仮説構築～課題解決法の提案といった一連の流れをクライアントに対して行っておりました。ヒアリングで聞き取ったことに対し、顧客の意図・背景を想像し、それを実証するために業界のトレンドや取引先の方針を確認することでより精度の高い提案を行うことで信頼を獲得しました。

周りを巻き込む力

狙いを絞った案件に対し、確実に結果を残すために他のリソースが必要であれば自社・取引先を問わず協業しておりました。例えば、エンジニアのお客様に対する詳細仕様擦り合わせでは、対応する知識を持つ自社エンジニア、あるいは上司と同行し説得力を高める。また自社製品の認知拡大のためには、得意先に頼み込み、客先工場の一部を借り、自社営業数人と同行し製品展示会を実施するなど、目的に対するリソースの整理～調整～実行を致しました。

■資格・特技

- ・ TOEIC 865点（2017年）
- ・ 普通自動車免許（2015年）
- ・ プログラミング初級者レベル 言語(HTML/CSS/JavaScript/Ruby/Ruby on Rails)

■自己PR

顧客に対して深く提案し、信頼関係を構築することを大切にしておりました。

その中で、電気部品の営業という機能や安心感が顧客の業者選定基準となりやすい製造業界で特に意識していたのは「説得力」と「レスポンス」です。

顧客に自社製品を選定して頂く上で、分かりやすく、いつでも、製品の仕様や納期を説明することで安心して自社製品を採用して頂いていたと自負しています。また、常に顧客には「いつまでに何をします」と約束をすることで、自分のタスク管理と同時に顧客との信頼関係を築いておりました。

今までの経験を活かして貴社にも貢献していきたいと考えておりますので何卒宜しくお願い致します。

以上