職務経歴書

2020年7月7日

氏名　山田 太郎

**【職務経歴】**

株式会社JOBHUNTING（正社員）

在籍期間：2007年12月～2020年6月（12年6ヵ月）

事業内容：セキュリティソフトの開発および販売事業

資本金：1億5千万円　従業員数：1200名　上場：東証一部上場

**【配属部署】**

品質保証部（2007年12月～2012年6月）

営業1課（2012年6月～2020年6月）

**【職務内容】**

**◆品質保証部（2007年12月～2012年6月）**

＜業務内容＞

セキュリティソフトの品質テスト、および品質テストに使用する自動化ツールの開発を行っていました。

＜業務実績＞

2009年度　品質熟成度レベルCMMI レベル4を取得

2010年度　品質熟成度レベルCMMI レベル5を取得

2010年度　ISMS（ISO27001）を取得

＜アピールポイント＞

セキュリティソフトは品質が重要になるため、品質リーダーとして品質強化の推進・徹底をし世間的に認知されている品質熟成度レベルCMMIレベル4と5を取得することができました。さらにソフトウェアだけではなく社内組織のセキュリティ強化にも努め2010年にISMSを取得し、セキュリティソフトを販売する企業として企業の情報資産の安全も担保することができました。

**◆営業1課（2012年6月～2020年6月）**

＜業務内容＞

学校法人や国の公共機関に対し、セキュリティソフトの導入提案および、販売を行っていました。

＜業務実績＞

2016年度　売上高540万円（社内販売順位100名中3位）

2016年度　担当セキュリティソフト 業界日本シェア4位

2017年度　売上高570万円（社内販売順位100名中3位）

2017年度　担当セキュリティソフト 業界日本シェア3位

2018年度　売上高620万円（社内販売順位110名中2位）

2018年度　担当セキュリティソフト 業界日本シェア2位

2019年度　売上高720万円（社内販売順位120名中1位）

2019年度　担当セキュリティソフト 業界日本シェア1位

＜アピールポイント＞

品質保証部に在籍していた経験を活かし、セキュリティソフトの重要性と販売しているソフトウェアの品質の高さをお客様に的確に伝え、2016年から毎年社内の販売売上高は上位に入り、セキュリティソフト業界のシェア獲得にも貢献してきました。2019年度には社内販売順位およびソフトウェの国内シェアともに１位を取ることができました。

**【転職理由】**

これまでの営業経験で、お客様に物のすばらしさを伝え購入してもらい、そして喜んでもらえることが私にとって非常に楽しくやりがいのある仕事だと感じています。そのやりがいのある仕事をセキュリティソフトだけではなく、もっと幅を広げたいと思ったのが転職の理由です。

**【応募理由】**

貴社では、ソフトウェアだけではなくハードウェアも含め多種多様な製品を販売されているのを貴社の公式ウェブサイトで知りました。そこで、これまで培ってきたソフトウェアの営業経験を販売業務に活かしたいと思うとともに、ハードウェア販売という初めての営業にもチャレンジしてみたいと思いました。また、貴社には品質管理部もあるので、私の品質保証部で培った知識をそちらでも活かせると考えています。