

森 達也

モリ タツヤ
男性 / 41歳 / 群馬県

職務経歴概要

所属企業一覧

・ DDe株式会社 / 営業部	2024年05月 ~ 現在
・ フリーランス / なし	2022年06月 ~ 2024年04月
・ 楽天トラベルサービス株式会社 / さいたま支社	2014年04月 ~ 2022年05月
・ ジブラルタ生命保険株式会社 / 高崎支店	2012年05月 ~ 2014年03月
・ 株式会社ナブアシスト / 高崎営業所	2006年04月 ~ 2012年04月

直近の年収

- ・ 500万円未満

経験職種

・ 営業 / 法人営業	経験年数 15年
・ 営業 / 個人営業	経験年数 2年
・ 営業 / キャリアコンサルタント・キャリアカウンセラー	経験年数 1年

経験業種

・ IT・インターネット / SIer	経験年数 6年
・ IT・インターネット / インターネットサービス	経験年数 8年
・ 保険 / 生命保険	経験年数 2年

マネジメント経験

- ・ 5人以下

海外勤務経験

学歴/語学

学歴

・ 高崎経済大学 経営学部経営学科	卒業
-------------------	----

語学力

- ・ 英語 / なし

海外留学経験

職務要約

私は営業職として18年間にわたり、幅広い業務に従事してきました。現在は業務用空調機の省エネ製品メーカーで、販売代理店の育成や同行提案、展示会運営、実証実験の推進を通じた拡販活動を行い、入社後1か月で実証実験導入の受注を達成しました。フリーランス時代には、SaaS商材の営業代行や人材紹介業を手掛け、短期間で成果を上げ信頼を築きました。楽天トラベルでは、宿泊施設の予約売上最大化を目的としたコンサルティング営業に取り組み、8年間目標を連続達成。リーダーとしてチームのパフォーマンス向上に貢献しました。これらの経験を通じて、顧客課題を正確に把握し、解決策を提案するスキルや粘り強い行動力、リーダーシップを磨きました。幅広い業務を通じた実績を活かし、御社の成長に貢献したいと考えています。

コアスキル（活かせる経験・知識・能力）

- ・ ソリューション提案力
- ・ 継続提案
- ・ 付加価値提案
- ・ 顧客アプローチ
- ・ 差別化提案
- ・ 仮説提案力
- ・ 他社協業
- ・ 深耕営業
- ・ 顧客信頼度
- ・ 付加価値営業

職務経歴

DDe株式会社
営業部

2024年05月 ～ 現在

自社製品の拡販 (2024年05月 ～ 現在)

- ・ 販売代理店向け

販売代理店希望商社への会社及び製品紹介、販売代理店契約、販売代理店の育成、勉強会の開催、展示会対応、販売定例会開催、営業同行（現地調査）、製品の取付工事、実証実験報告等

- ・ 直販

ランディングページ等からの問合せ企業様への会社及び製品の紹介、販売代理店の紹介、その他は同上

設立5年目のスタートアップのため、社内の方も未経験のプロジェクト（販売代理店の教育、展示会対応）を進めつつ、後続の方のために社内マニュアル作成等の属人的にならないように型化も任されています。

入社後、最短でフィールドデビューし、1か月以内に初期導入（実証実験）の受注を獲得し、営業担当者内では、営業部長以外では私だけが評価レポートの提出（実証実験報告）、本格導入（横展開）の提案を経験しております。

・ 法人営業、個人営業、代理店営業・アライアンス職として従事し、新規開拓、ソリューション提案、深耕営業、拡販、大手企業、最適なソリューションの提案、課題解決、官公庁、製造業、法人の担当業務領域を担当。

【業務内容】

- ・ 新規開拓: 新たな顧客を開拓し、ビジネスチャンスを創出しました。
- ・ ソリューション提案: 顧客のニーズに合わせた最適なソリューションを提案しました。
- ・ 深耕営業: 既存の顧客との信頼関係を築き、長期的なパートナーシップを構築しました。
- ・ 拡販: 製品やサービスの販売を拡大し、売上を増加させました。
- ・ 大手企業: 大手企業とのビジネス取引を行い、信頼性の高いパートナーシップを築きました。
- ・ 最適なソリューションの提案: 顧客の課題やニーズに合わせた最適なソリューションを提案しました。
- ・ 課題解決: 顧客の課題を分析し、解決策を提案しました。
- ・ 官公庁: 官公庁とのビジネス取引を行い、公共の利益に貢献しました。

- ・ 製造業: 製造業界における顧客との取引を行い、製品の品質向上や生産性の向上に貢献しました。
- ・ 法人: 法人顧客とのビジネス取引を行い、企業の成長に貢献しました。

【活かした経験・スキル】

- ・ 営業ツール・製品: CRM、営業支援ツール、提案書作成ツール
- ・ 営業手法・スキル: SPINセールス、顧客ニーズ分析、競合分析

【成果】

- ・ 新規開拓により、大手企業からの新規受注を獲得しました。
- ・ 最適なソリューションの提案により、法人の業務効率を向上させました。

フリーランス
なし

2022年06月 ～ 2024年04月

営業代行、人材紹介業 (2022年06月 ～ 2024年04月)

- ・ 営業代行業や人材紹介業を営む企業と業務提携し、製品の営業代行や人材紹介業を行う
- 【営業代行】 インサイドセールスとしてSaaS系ソフトやバナー作成代行サービス等を提案し、フィールドセールスにトスアップ (1日100件以上架電。アポ獲得数では10人中3位)
- 【人材紹介業】 求職者と面談し求人提案 (1日4人とWeb面談。内定獲得数では7名中2位)

楽天トラベルサービス株式会社
さいたま支社

2014年04月 ～ 2022年05月

さいたま支社 (2014年04月 ～ 2022年05月)

- ・ -----
【事業内容】 インターネットサービス事業

インターネット予約サイト「楽天トラベル」掲載宿泊施設に対して予約売上最大化を目的として施設経営者にコンサルティング営業を実施。例えば、老舗温泉旅館に認知拡大を目的として、宿のゆるキャラを売りにしたSNS活用をアドバイスし、限定プランの作成・販売促進広告の活用を開始して頂いたことで、施設全体の宿泊売上を昨対比+20%上昇させた。予約売上拡大のために観光協会等と連携し、観光イベントやPR活動を実施。中でも安中総合学園高等学校の学生向けに宿泊プラン作成講座に講師として参加し、安中温泉の活性化に貢献。

【担当地域】 群馬県

【担当施設数】 150施設前後 (ビジネス70% / レジャー30%) ※ビジネス: 主に出張目的で利用する施設 (ビジネスホテル、シティホテル)、主にレジャー: 旅行目的で利用する施設 (温泉旅館、ペンション、コテージ等)

【新規開拓割合】 広告既活用 (購入) 施設 (20%) / 未活用 (購入) 施設 (80%)

【活動内容】

- ・ 広告販売促進提案と予約売上最大化の提案
- 予約売上を分析し、施設ごとの課題を抽出し解決施策を提案。例えば、施設ページへのアクセス数が少ない場合、認知度を上げるために検索結果連動型の広告を提案。予約転換率が低い場合は割引クーポンの発行や特典付き宿泊プランを提案。
- ・ 売上目標の8年間連続達成
- 目標は達成して当たり前、120%達成するマインドで臨み、KPI (架電数、商談数、クーポン発行数等) の必達を重視し、逆算して行動した。
- 広告目標を達成するために、都度購入する施設だけでなく、年間予算を組んでもらえるように年間提案を実施した。
- ・ 地域活性化による旅行意欲喚起

DMOとの連携や群馬県との連携により、群馬県への旅行しようという意欲を喚起するためのイベント制作への議論に参加したり、イベント実行までの運営側と各施設様との調整を行った

【取扱商品】 Google広告含む検索連動型広告

季節等の特集広告

クーポン等の販売促進ツール

【実績】 約8年の雇用期間、初月を除く全期間において広告目標達成

※6名(群馬県のみ) リーダーとして、チーム全体のパフォーマンスを最大化するために、メンバーとの1on1MTGを実施。こまめな進捗の共有。成功事例の共有。スキル向上のためのチームでの学習を行う

ジブラルタ生命保険株式会社
高崎支店

2012年05月 ～ 2014年03月

高崎支店 (2012年05月 ～ 2014年03月)

・ 【業務内容】

主に一般消費者に対して医療・生命保険をコンサルティング営業

【営業スタイル】 個人(90%)/学校(10%)

【担当地域】 全国(主に群馬県)

【取引顧客】 公益財団法人 日本教育公務員弘済会(略称 日教弘)

【取扱商品】 死亡保険/生存保険/生死混合保険

株式会社ナブアシスト

2006年04月 ～ 2012年04月

高崎営業所

高崎営業所 (2006年04月 ～ 2012年04月)

・ 【業務内容】

流通業（量販店/小売店等）等に対してPC等の有形商材～業務管理ソフト等の無形商材を提案、業務管理システムの要件定義打合せ

【営業スタイル】 新規70%/既存30%

【担当地域】 主に1都3県/新潟県等もあり

【取引顧客】

日本最大級量販店/小売店等

官公庁/教育委員会等

介護施設等

【取扱商品】

PC/周辺機器

複合機

業務管理システム(販売/POS/PC教室/CMS/介護看護等)

学歴

・ 高崎経済大学 経営学部経営学科

卒業

表彰

語学・資格

・ 普通自動車免許一種

2002年

特記事項

- ・ 【活かせる経験・知識・技術】
- ・ 戦略的な顧客管理

AdWords等を基に客先をセグメントし購入確率の高い顧客をターゲティングする事や協会等の任意団体から顧客情報を積極的に収集し、高タイミングな顧客を中心に訪問する事で効率的な顧客開拓に繋がりました。

- ・ 粘り強い行動力

新規開拓の際は、一度断られても諦めずに、複数回アプローチすることを行いました。見込み客の中から、興味付けとなるものを見つけ、粘り強く行動してきました。その結果、リピート客にすることが出来ました。

- ・ ソリューション提案力

顧客との折衝から、課題や理想を抽出し、解決策に繋がる本質を捉え、戦略を具体化することで、顧客が納得するソリューションを提案していきました。

【PCスキル】

☐Excel

- ・ 表／グラフの挿入・活用
- ・ 四則演算
- ・ セル・シートの設定
- ・ 関数類の理解・活用

【使用可能ツール】

- ・ Googleスプレッドシート
- ・ GoogleAdWords
- ・ Tableau

フリーテキスト