

職務経歴書		
年齢	性別	現年収
31歳	男性	610万円以上
入社時期	資格	
2024年3月以降		
職務要約		
私はIT企業、SaaS企業でのサービス拡販のプロジェクトに実績をもつ推進者です。 現状はEC系SaaS企業でセールスリーダーとして様々なプロジェクトを推進し担当しているアプリの利用店舗数を大幅に伸ばしました。リファラルで副業メンバーからジョインし、セールスリーダーへ昇格。EC事業社に対する営業活動(インサイドセールス、フィールドセールス、カスタマーサクセス)、顧客管理、解約率の低減、メンバー育成などのキー指標を絶えず高める役割を果たしています。 また、過去に教育系SaaSでも学校、教育法人、教育事業向けのサービスのインサイドセールス、フィールドセールスなどのリーダーの経験があります。 営業数値目標の達成はもちろん、人々との強固な関係構築とチームの協力による成果を重視しています。 ・法人営業(新規営業/既存顧客のアップセル・クロスセル/導入後支援/導入後のサービス利用率の向上) ・IS～FSの営業ファネル管理、ボトルネックの解消、営業プロセス改善 ・代理店営業(代理店を介した自社サービスの拡販) ・チームマネジメント(2～4名のピープルマネジメント経験) ・SaaS業界でのセールス経験(インサイドセールス/フィールドセールス/カスタマーサクセス)		
主な職歴		
ES系SaaS企業 従業員数:18名		
2022年4月～現在	営業	リーダー
2023年7月～現在 アプリ事業部 セールスリーダーへ昇格(部下4名のマネジメント) 【主な業務内容】EC事業者の方々に對して SaaS を提供するアプリ事業部に所属 ・Chatbot サービスのセールsteamリーダー(プレイングマネージャー)を担当 ・IS、FS チームの営業責任者、プロジェクトのリード。 ・自らもプレイングマネージャーとして、セールス、導入後のアプリを活用した伴走支援に従事 ・セールス業務におけるチーム全体の KGI、KPI の策定、管理 ・アポ獲得～サービス提案～受注までのリード管理、オペレーションフローの管理、設計 【取扱商品】 EC 事業者向け WEB サービス 特定の商品ページもしくはランディングページ上での CVR を向上させるプロダクト 【取引顧客】 月間の EC 流通取引(売上)総額:2000 万円以上(年間 3.6 億円以上)のミドル～エンタープライズ EC 事業者 主な商談相手:EC 事業担当、マネージャー層 【営業スタイル】 ・新規(60%):インバウンド、アウトバウンドでの電話、メール、WEB MTG でのセールス ・既存(30%):既存顧客へのアップセル、クロスセル、導入後オンボーディング支援、サービスを經由した GMV の向上のご提案～施策実行など PDCA ・紹介(10%):アライアンス先企業からの案件紹介 【主な実績】 ※自身やチームに割り当てられた予算に対しての定量的な目標と達成率を記載しています(KPI である MRR 予算に対する達成率) ・2023 年 7 月～9 月 予算達成率 110%達成 ・2023 年 10 月～12 月 予算達成率 123.2%達成 2022年4月～2023年6月 アプリ事業部チームのリーダーへ昇格(部下 5 名のマネジメント) 【主な業務内容】EC 事業者の方々に對して SaaS を提供するアプリ事業部に所属 ・ギフトアプリチームのリーダーとして、インサイドセールス、フィールドセールス、CS のチームを管理、リード ・セールス業務におけるチーム全体の KGI、KPI の策定、管理 ・自らも EP のフィールドセールスとして、ナショナルクライアントとのプロジェクトマネジメントやセールス、導入後のアプリを活用した伴走支援に従事 ・IS・FS チーム全体のファネルの状況に応じてチームの受注率改善、トークスクリプト改善、などボトルネックの解消のプロジェクトを担当 ・CS の要望をキャッチアップしプロジェクトマネージャーとの連携しながらのサービス設計 【取扱商品】 EC 事業者向け SaaS プロダクト 自社 EC 内の商品を egift として購入できるようになる 【取引顧客】 月間の流通取引(売上)総額:500～2000 万円以上の SMB 企業 月間の流通取引(売上)総額:2000 万円以上(年間 3.6 億円以上)のミドル、エンタープライズ企業 主な商談相手:経営層、EC 事業担当者マネージャー層 【営業スタイル】 新規(30%):インバウンド、アウトバウンド両軸での電話、メール、WEB MTG でのセールス 既存(70%):既存顧客へのアップセル、クロスセル、導入後オンボーディング支援、サービスを經由した GMV の向上のご提案～施策実行など PDCA 【主な実績】 ・2022 年 10 月～12 月 予算達成率 157.1%(エンタープライズ企業店舗のアプリ有料化店舗数) ・2022 年 10 月～12 月 予算達成率 212.5%(アプリレビュー獲得数) ・2022 年 10 月～12 月 社内 MVP 賞受賞 ・2023 年 1 月～3 月 予算達成率 302.5%(アプリ利用店舗の月間総 GMV5 億円の予算に対して、¥1,512,543,372の実績) ・2023 年 1 月～3 月 予算達成率 247.5%(エンタープライズ店舗の商談獲得数 40 商談数の予算に対して、101 商談の実績) ・2023 年 1 月～3 月 予算達成率 137.7%(OMO 施策申し込み内諸店舗数 45 店舗の予算に対して 62 店舗) ・2023 年 1 月～3 月 社内 MVP 賞受賞 2021 年 4 月～2022 年 3 月まで副業メンバーとして従事 副業メンバーとして、広告・CRM 運用事業部のセールス・CS チーム配属 インサイドセールス、フィールドセールス、CS 業務を 6 ヶ月経験。		

業務管理SaaSプラットフォーム開発・運営企業 従業員数:62名		
2021年6月～2022年3月	営業	リーダー
SMB セールス部チームのリーダー(部下 4 名のマネジメント)		
【主な業務内容】塾やスポーツ、プログラミングスクールを運営する事業者の方々に業務効率化 SaaSを提供 ・自らもフィールドセールスとして商談を担当しながらチーム全体のファネルの状況に応じてチームの受注率改善、トークスクリプト改善、などボトルネックの解消のプロジェクトを担当 ・インサイドセールスのファネル管理も一部担当 【取扱商品】 塾、スクール事業運営者向け SaaS 事業者の業務効率化、教室/スクール運営業務の効率化促進ツール 【取引顧客】 従業員数:1～100 人規模の塾、スクール事業者 主な商談相手:経営層 【営業スタイル】 新規(100%):電話、メール、WEB MTG でのセールス 【主な実績】 ・2021 年 7 月～9 月 予算達成率 120.5%(個人に割り当てられた獲得有料 ID 数目標) ・2021年10月～12月 SMBセールスチームでの営業効率化に成功 SMBセールスチームの月での平均商談実施数を改善 (月のチーム内での平均商談実施数 120→158(130%)に改善) ・2022 年 1 月～3 月 SMB セールスチーム全体の商談に対する受注率を 4%改善		
教育プラットフォーム開発・運営企業 従業員数:224名		
2020年3月～2021年5月	営業	リーダー
【主な業務内容】学校教育機関向け SaaS の CS チームに所属 中学校、高校を中心とする学校教育現場の業務効率化、チャットコミュニケーションツール機能を持つ SaaSのカスタマーサクセス。 カスタマーサクセスの担当者として、学校の先生からの問い合わせの対応、コールセンターのコントロール、サービス申し込み～オンボーディングまでのフロー改善。 【取扱商品】 学校教育者向け SaaS 学校教育者の業務効率化、学生の自学自習のサポートツール 【取引顧客】 取引先:中学校、高校を中心とした学校教育現場の先生、スタッフ 【主な実績】 ・サービス申し込み～運用担当者のアプローチ率 90.2%を実現 (予算達成基準値は 80.0%) お申し込みからサービスのオンボーディング率の数値が非常に低いが課題だったため、管理責任者(学校内のサービス運用担当者)への電話アプローチのフローを追加。オンボーディングフロー全体での社内工数は増加するも、所属していたマーケティング部で予算割り当てされている解約率の低減に貢献 ・重要 KPI である管理責任者先生との WEB コミュニケーション開通率を 80.6%を達成(予算達成基準値は 50.0%)		
PR・ブランディング会社 従業員数:80名		
2017年6月～2020年2月	営業	
個別指導塾運営企業 従業員数:900名		
2015年10月～2017年3月	店舗運営	
備考		
営業部のチームリーダーの立場から、目標に対しての課題をクリティカルに改善できる手段をチームに浸透しながら、自身もプレイングマネージャーとして目標を達成してきた実績をお持ちの方です。SaaSプロダクトを提供する企業での営業経験が豊富で、これまでの経験を活かし、営業数値目標の達成はもちろん、人々との強固な関係構築とチームの協力による成果を出せる環境への転職を考えられております。		
担当:石田 (na-ishida@ir-robotics.co.jp)		