

佐藤美咲 | 法人 SaaS 営業のアカウントエグゼクティブ

日本、東京都、千代田区、東京都千代田区丸の内 1-1-1, 100-0005

☎ +81 90-1234-5678 • ✉ misaki.sato@example.co.jp • 🌐 <https://misaki-sato.example.com>

📱 @misaki-sato • 🐦 @misaki_sato_sales

基本情報

- 法人向け SaaS 営業で 7 年以上の経験を持つアカウントエグゼクティブ
- エンタープライズ企業を中心に、新規開拓からクロージング、顧客成功まで一貫して担当
- 年間売上目標を 120% 達成し、複数回の最優秀営業賞を受賞
- データに基づく商談設計と、経営層との関係構築を得意とする

学歴

慶應義塾大学

学士、経済学部経済学科、成績:3.7

<https://www.keio.ac.jp/>

2014 年 4 月～2018 年 3 月

- 経済学と経営学を中心に、市場分析と企業戦略の基礎を修得
- ゼミでは B2B マーケティングを研究し、企業への提案を実施
- 交換留学で英語によるディスカッションとプレゼンテーションを経験

コース: マーケティング論、消費者行動論、企業戦略論、会計学、統計学、交渉学、ビジネス英語、組織行動論

職歴

株式会社クラウドセールス

シニアアカウントエグゼクティブ

<https://www.cloudsales.example.co.jp>

2021 年 4 月～現在

- エンタープライズ向け SaaS の新規開拓営業を担当し、年間売上目標を 120% 達成
- 経営層への提案から PoC、契約交渉までをリードし、大型案件を複数成約
- 顧客成功チームと連携し、オンボーディングとアップセルを推進
- 若手営業のメンターとして商談スキル向上を支援

キーワード: SaaS、法人営業、エンタープライズ、新規開拓、クロージング、顧客成功

株式会社データブリッジ

アカウントエグゼクティブ

<https://www.databridge.example.co.jp>

2018 年 4 月～2021 年 3 月

- 中堅・中小企業向けにデータ分析ツールの営業を担当
- インサイドセールスとフィールドセールスを兼任し、商談数を 3 倍に拡大
- CRM を活用したパイプライン管理と営業プロセスの改善を推進
- 顧客の課題ヒアリングに基づく提案で、解約率を 15% 削減

キーワード: データ分析、CRM、パイプライン管理、提案営業、課題解決

言語

日本語: ネイティブ / 母国語レベル

英語: 完全な実務レベル

中国語: 限定的な実務レベル

キーワード: ビジネス日本語、母国語

キーワード: TOEIC 950、ビジネス交渉

キーワード: HSK 4 級、日常会話

スキル

法人営業: エキスパート

SaaS ソリューション: 上級

プレゼンテーション: 上級

キーワード: 新規開拓、商談設計、クロージング、顧客関係構築、アップセル

キーワード: Salesforce、HubSpot、KPI 管理、データ分析、提案資料作成

キーワード: 経営層向け提案、デモ、交渉、ファシリテーション

プロジェクトマネジメント:中級

キーワード: ステークホルダー管理、スケジュール管理、リスク管理

受賞・表彰

年間最優秀営業賞

株式会社クラウドセールス

2023 年 12 月

年間売上目標を 120% 達成し、新規顧客獲得数が全社 1 位。エンタープライズ案件の成約額でも最高記録を更新。

四半期 MVP

株式会社クラウドセールス

2022 年 6 月

第 2 四半期において、パイプライン創出額と成約率が全営業部門でトップ。

資格・免状

Salesforce 認定アドミニストレーター

<https://trailhead.salesforce.com/credentials/administrator>

Salesforce

2022 年 6 月

TOEIC Listening & Reading 950

<https://www.iibc-global.org/english/toeic.html>

IIBC

2020 年 11 月

出版・著作

日本セールス研究ジャーナル

<https://example.com/journal/sales-cs>

法人 SaaS 営業における顧客成功指標の設計

2022 年 8 月

- 顧客成功指標と営業 KPI の連携方法を提案
- 解約率低下とアップセル率向上の実践事例を分析

推薦人

田中一郎

+81 3-1234-5678

株式会社クラウドセールス営業部長

ichiro.tanaka@cloudsales.example.co.jp

佐藤美咲は卓越した営業スキルと顧客志向を持ち、組織に大きな貢献をもたらしました。どんなチームでも即戦力として活躍できる人材です。

プロジェクト

エンタープライズ向け CRM 導入プロジェクト

<https://www.cloudsales.example.co.jp/projects/crm>

大手製造業向けに CRM を導入し、営業プロセスを標準化するプロジェクト

2023 年 1 月~2023 年 8 月

- 顧客の営業部門と連携し、要件定義から運用定着までをリード
- 導入後に商談サイクルを 30% 短縮し、受注率を 15% 向上
- チェンジマネジメントを推進し、現場の利用률을 90% 以上に向上

キーワード: CRM、要件定義、チェンジマネジメント、営業プロセス

興味・関心

スポーツ: テニス、ランニング、登山

読書: ビジネス書、歴史小説、経済学

ボランティア活動

一般社団法人次世代リーダー育成協会

<https://example.org/next-leaders>

メンター

2022 年 4 月~現在

- 大学生向けに営業スキルとキャリア形成のワークショップを開催
- 年間 10 回のメンタリングセッションを担当