**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

大学を卒業後、新卒で株式会社●●へ入社。経営課題に対するコンサルティング

サービスを新規法人顧客に対して提案。従業員数100名未満の多種多様な業界の中小企業様を

メインに開拓を行い、お客様に対し徹底的に寄り添いながら現状抱えている経営課題の

顕在化を図ることで、無形商材である弊社リソースの利用イメージと効果を実感させる

提案を心がけて参りました。現在新卒2年目ではございますが、新入社員4名をチームにて

マネジメント業務も兼任。主に新入社員に対しテレマーケティングの教育や新規営業における

商談の進め方などの育成に務めて参りました。

**■職務経歴**

**□**2018年04月〜現在まで **株式会社**●●

◆事業内容：IT・通信 ITコンサルティング

◆資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2018年4月  〜  現在まで | 首都圏第二支社 アイコン創造部 |
| 23区内の中小企業を対象に弊社コンサルサービスの新規開拓を行う。  【営業スタイル】新規営業100％（テレアポ6割、異業種交流会3割、紹介1割）  【担当地域】都内23区  【取引顧客】中小企業(業種業態問わず)  【商材】コンサルティングサービス(サービス名：●●サポート●●)  社長宛に毎月一度以上の定期訪問を繰り返し行いながら、  経営課題(ヒト・モノ・カネ・情報・時間)についてサポート。売上拡大支援も  進めており、成果報酬・紹介手数料を頂かずにビジネスマッチング支援を実施。  【実績】  ・2019年度上期個人予算=30受注 実績=42受注　予算達成率=140%  【表彰】  ・2018年度新人賞受賞（社内営業職90名中1名が対象）  上記実績が認められ、最短で一般役職からチーフに昇格。  【工夫した点】  「過去→現在→未来→現在」の順でヒアリングを実施する事により、現在と未来の  ギャップ(課題)の顕在化を図り、その課題に対して具体的に対応策を講じている  のかの現状把握を実施。その課題解決の手段として弊社リソースがどれだけ  活かせるのかを数値的根拠をもとに提案する事により、商談成約率を35%まで  引き上げることに成功しました。 |
| チーフ |

**■資格・語学**

普通自動車免許第一種

2018年10月 ITパスポート

**■自己PR**

＜ヒアリング、提案力＞

私の長所でもある聞く力と提案力を如何にして新規営業で活かしきるかに注力し自己研鑽に

努めてまいりました。 商談の八割以上を聞き手にまわり、正しいお客様の現状把握と

社長本人も自覚し得ていなかった未来ニーズの掘り起こしを図り、お客様が抱えている

悩みの中で自分の商品で解決することができるものの共通項を的確に提案して参りました。

＜向上心、自走力＞

学生時代のアルバイト経験として四年間スーツ店の販売員をしておりました。

そこではヒアリング力、対人コミュニケーション力、提案力の基礎を修得し、実践の中で

学んで参りました。必需品でありながら嗜好性も高いスーツという商材をどのようにすれば

他のスタッフよりも販売する事ができるのかを考えた結果、購買者本人に必要性を感じて

貰う事が何よりも重要であると行き着きました。そのために商材知識、スーツの管理の仕方、

色の組み合わせ方等を自走的に学習し提案材料として組み込んで参りました。

結果として、西東京エリアの17店舗内における店長を除く月の販売実績1位を二度受賞する

事が出来ました。

私が持つ聞く力と提案力を活かし貴社を通じて貢献していきたいです。

また私自身も新たなフィールドで更なる飛躍を目指して参ります。

以上