**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校を卒業後、株式会社●●に入社。旅行カウンターにて、個人のお客様を中心に旅行手配の業務や●●券の

販売業務に従事。その後、▲▲株式会社に入社。個人店や法人企業向けにQRコード決済サービスの導入営業およびフォロー業務に従事。契約件数において、毎月拠点内営業マン約50名中トップ5をキープすることができ、かつ導入店舗での決済回数においては拠点内1位を

獲得することができました。

**［職務経歴］**

■2018年8月～現在　▲▲株式会社（契約社員）

◇事業内容：モバイルペイメント等電子決済サービスの開発・提供

◇設立：○○年○○月　資本金：○○億円　従業員数：約○○名　売上高：○○億○○万円　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年8月  ～  現在 | 中部1ブロック名古屋1拠点に配属　営業職として従事  入社後はQRコード決済サービス「▲▲」の新規導入営業を担当しました。また、既に導入済みの加盟店への  フォローなども担当しました。現在はチームリーダーとして5名のマネジメントも担当しております。  【営業スタイル】 既存営業　30％　新規営業　70％　※飛び込み、紹介による新規開拓  【取引顧客】 飲食店やタクシー会社、マルシェなど  【担当エリア】 愛知県全域  【取引商品】 QRコード決済サービス「▲▲」  【担当業務】  ・個人店、法人店舗向けにQRコード決済サービス「▲▲」導入に向けた新規提案営業  ・導入済み加盟店へのQR設置フォロー、増収増益のためのコンサルティング業務  ・東別院で開催の「東別院てづくり朝市」でのキャッシュレス化プロジェクトの企画運営  ・チームリーダーとして5名のマネジメントを行い、目標達成に向けた数値管理や営業同行を担当  【拠点所属メンバー】 約50名  **◆実績**  ・新規加盟店開拓の営業成績にて中部エリア内200名中8位を獲得  ・所属拠点内50名中毎月トップ5の営業実績をキープ  ・タクシー会社を7社開拓し、累計約120台のタクシーに導入成功（7社獲得は拠点内で１位の成績）  ・個人タクシー協会を2協会担当し、セミナー開催により述べ20台のタクシーへの導入に成功  ・「東別院てづくり朝市」の市場を新規開拓し、エンドユーザー向けのブースを出展し、述べ500人にアプリ  ダウンロードの斡旋やコラボ企画の提案などを行う。開始1年で220店舗中150店舗での導入に成功し、  市場の活性化に貢献する。  **◆工夫した点**  新規営業を担当するにあたり、最初の3ヵ月間だけ飛び込みで新規顧客の開拓を行い、そこから先は紹介営業に  切り替え、効率よく開拓していく方法を採りました。そのサイクルが回り始めると、紹介が紹介を生むようになり、  自らアプローチをしなくとも新規顧客を獲得出来るような状況を作り出すことが出来ました。特に大きかったのが、  名古屋で一番大きなマルシェである「東別院てづくり朝市」での導入でした。まずは来場者向けに▲▲アプリ  のダウンロードを促すべくブースを出展し、約500名の新規ユーザーを獲得。そこから市場出店者にアプローチ  し、店舗でキャッシュレス決済が出来るメリット、ユーザー数を伝え、導入を促進したところ、紹介活動が促進し、  結果的に220店舗中150店舗で導入していただくことが出来ました。 |

■2015年4月～2018年6月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：旅行業

◇設立：○○年○○月　資本金：○○億○○万円　従業員数：約○○名　株式公開：非公開

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月  ～  2018年6月 | 接客販売職として従事  入社後は旅行カウンターにて旅行手配や●●券の販売業務などを担当しました。  【配属支店】  ・2015年4月～2017年10月　浜松支店  ・2017年11月～2018年6月　刈谷支店  【担当業務】  ・新幹線往復と宿泊がセットになった自社商品と他社商品の販売業務  ・個人、法人顧客向けの●●券の販売業務  ・自社商品増売チームとして増売に向けたPOPの作成やモデルコースの作成業務  ・支店HPの更新及び業務用パソコン、旅行用端末のシステム更新業務  ・後輩社員の育成とフォロー  **◆実績**  ・●●券の取扱金額において支店内2位を獲得（2015年上期）。  ・デンソーやトヨタ系列企業の出張用●●切符の手配を担当し、1日平均300万円の売上を樹立。  ・支店HPの更新頻度アップとキャンペーン実施により、月間PV数を500名アップさせることに成功。  ・QCリーダーとして旅行商品の単価アップを図り、グリーン車売上を前年比120％、オプション商品売上を  前年比180％までアップさせることに成功。  ・近隣ショッピングセンターに宣伝用ティッシュとパンフレットを置いていただけるように自ら交渉し、  そこから半年で約7件の受注を獲得することに成功  ・刈谷支店配属以降、自身のミスによる販売補償費の支出ゼロ  **◆工夫した点**  カウンターセールスという立場上、お客様にご来店いただかないと仕事が進みませんが、その中で成果を残す  ため、様々な施策に取り組みました。支店のHPの更新頻度を上げることによってPV数アップに繋げ、興味を  持っていただく仕掛けを作ったり、近隣ショッピングセンターにパンフレットを置いていただき、そこから申込を  獲得するなど、ただ待つだけではない、攻めのスタイルで仕事に取り組みました。また、3年目にはQCリーダーと  して旅行商品の単価アップに取り組んだ際は、普通車からグリーン車利用の誘導やオプショナルツアーの増売を  テーマに行い、グリーン車は前年比120％、オプショナル商品では前年比180％増加へ繋げることが出来ました。  その他、私が●●出身という事からおススメのお店リストを作成し、1週間で約200名のお客様にお持ち帰り  いただいた際は、CSアンケートはがきにお褒めの言葉をいただくことができ、その後の支店内売上アップとCS  向上に貢献することも出来ました。 |
| 2018年6月 | 一身上の都合により退職 |

**［資格］**

・第一種普通自動車運転免許

**［PCスキル］**

・Word、Excel、PowerPoint　※基本レベルですが一通り業務で使用経験あり

**［自己ＰＲ］**

私は今までの社会人経験において、「適応力」と「コミュニケーション力」という2つの力を身につけることが出来ました。

まず1つ目の適応力ですが、2社目の会社は常に変化の激しい業界でした。その中で環境に適応するため、特にこだわっていたことは、

「常に最新情報を得る」ということです。私は、情報とは自ら掴みに行くものだと考えております。隙間時間を使い、ニュースや社内の周知事項

を確認し、気になるニュースについては今度の動向を考察し、セールストークに盛り込むなど創意工夫を重ねてまいりました。その結果、営業

成績は常にトップクラスを維持し、安定した実績を重ねることが出来たと自負しております。

次に2つ目のコミュニケーション力ですが、私は今までにカウンターセールスと飛び込み営業の2種類の営業を経験しております。

どちらにおいても、クライアントと良好な関係を築くために気を付けていた点は、「相手の何気ない一言に応える事」です。

旅行会社に勤めていた際は、「足が悪くてあまり歩けない」というお客様の一言に対し、旅館に電話してエレベーターに近い部屋を手配し、

通常5分しかない乗継時間を15分に延長し、余裕を持って移動が行えるように手配しました。その結果、感謝のお言葉をいただくと共に、

リピーターになっていただき、収益アップに貢献することが出来ました。

▲▲の営業では、訪問してまずお店の外観や商品を褒める事で距離を縮め、話をしっかり聴いてもらうことを意識しました。会話の中で

「ITの事はよくわからない」という一言が出れば、まず簡単な質問をして、その中でITの知識度合を把握し、お客様のレベルに合わせた提案

を行ってきました。その結果、分かりやすく丁寧だと評価をいただくと共に、加盟店オーナー様から未加盟店をご紹介していただくができ、

そこから紹介リレーを繋ぐことが出来ました。こうしたコミュニケーション力のおかげで、常に月間トップ5の営業実績を残せております。

この2つの力を活かし、今後は貴社においても早期で活躍出来るように切磋琢磨していきたいと考えております。

ご検討の程、どうぞよろしくお願い致します。

以上