**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

　社会人になってから有限会社●●という広告代理店で主に▲▲の代理店業務に従事し、テレアポを中心に個人のお客様に光回線の導入営業を行っていました。入社3年目からは代理店業務の主任として新入社員の教育から部署内の売上管理を一任されていました。その後、個人営業だけでなく法人営業にも携わりたいという思いから、現在の株式会社△△に転職をし、新規開発課という部署に所属しています。この新規開発課は私が入社した際に立ち上がった部署で、入社から今日に至るまで全て私一人で試行錯誤を繰り返しながら業務に取り組んできました。既存の取引先への法人営業に加え、新規顧客開拓、担当現場の施工管理、社内で取り組む新規事業の事前調査、立ち上げから運営までの業務を任されています。実際に代表や取締役、時には取引先の代表や役職の方と様々な意見を出しながら新規事業の事前調査、収支シミュレーション、導入までを1人で行い、3つの新規事業を立ち上げて収益を上げるという実績を出しています。

**［職務経歴］**

■2008年1月～2015年3月　有限会社●●（正社員）※在籍期間：7年2ヶ月

◇事業内容：通信回線の代理店営業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2008年1月～2011年4月 | 代理店事業部　にて電話営業を担当該当エリア(東日本全域)の個人宅へ通信回線の電話営業【営業スタイル】新規営業　100％【担当地域】関東全域　80％　東日本その他地域20％【取引商品】▲▲**◆営業実績**・2009年度：年間契約件数約440件（目標達成率110％）　※営業部内8名中3位・2010年度：年間契約件数約600件（目標達成率109％）　※営業部内9名中1位・上記実績が認められ、主任に昇格しました。**◆工夫した点**　新規開通エリアは通信回線の電話営業がほぼ入っていないため、1件1件に丁寧な説明を心がけ、獲得件数を伸ばしました。また、既存開通エリアは何度も同業他社の電話営業が入っていることが多いので、他社とは違うセールスアピールを行いました。具体的には価格の話だけでなく、光回線の将来性やサービスの充実度、光回線でないとできないことなどを説明し、電話回線から光回線に切り替えることの魅力を最大限伝えられるよう工夫をしました。 |
| 2011年4月～2015年3月 | 代理店事業部　主任に昇格主任として部下10名のマネジメント、新入社員教育を担当しながら、プレイングマネージャーとして従事。個人の売上と併せて部署の売上管理を行いました。◆実績　新人教育マニュアル、基本トークマニュアルの作成　2011年度部署契約件数目標達成率120％達成**◆主任として成長した点**　契約件数を上げるための取り組みや工夫を行ってきましたが、主任として部署の売上を管理するにあたり、単価を上げるための取り組みも行うようになりました。自然な形で顧客のメリットとなるオプションを提案することで、部署全体の平均単価を15％底上げすることに成功しました。 |

■2015年4月～現在　株式会社△△（正社員）※在籍期間：5年1か月

◇事業内容：電気通信工事の営業、工事の施工管理、新規事業企画、新規事業の運営

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年4月～現在  | 新規開発課として取り組んできた事業について　私が入社するまでは代表が仕事を受注し作業員が現場に入るという体制でしたが、営業力強化を掲げて新規開発課という新しい営業部隊を立ち上げ、その社員第1号として私が入社しました。代表直属の社内唯一の社員として営業活動のみならず、新規事業の企画、立ち上げから運営までを行ってきました。　●電気通信工事営業・施工管理　既存顧客から新規顧客まで、新規設営から修繕・改修工事など依頼を受けた工事の見積もりを請け受注する。時には提案営業という形で取引先に提案をして新しい仕事を受注しています。また、自身で受注した案件の施工管理は全て自身で行ってきました。【営業スタイル】既存営業　80％　　新規営業　20％　　　　　　　　　※新規開拓手法：飛び込み、銀行や取引先からの紹介【取引顧客】電気工事業、電気通信工事業、不動産業、機器メーカー　等【取引商品】電気通信、電気工事全般【受注工事実績】　太陽光発電所設置工事・メンテナンス業務　　　　　　　　　　危機管理型水位計設置工事　　　　　　　　　　首都圏ゴルフ練習場ネットワークカメラシステム構築工事　　　　　　　　　　携帯キャリア通信局設置工事　等　　　　　　　　　　●新規事業企画・事業開発　代表や取締役との会議を重ね、新規事業の事前調査からシミュレーション、事業の立ち上げ、事業の運営までの全スキームを行ってきました。◆企画した事業について①自社太陽光発電設備建設・売電工事(2015年度～現在)　太陽光発電所建設工事にて培った自社ノウハウを生かし、自社で発電所を所有して行う売電事業【事業スキーム】　地主交渉　→　役所調査　→　シミュレーション作成　→　設計　→　役所・経済産業省認定申請　　→　材料選定・購買　→　施工管理　→　保守・運営【実績】埼玉県内に自社発電所を5件建設②屋根上太陽光発電設備建設事業(2018年度～現在)　野立て太陽光発電所建設工事にて培ったノウハウを生かし不動産会社へ提案。新築物件への屋根上太陽光取り付け工事を受注し、部材と工事をセットにした商材を企画・販売。【事業スキーム】　不動産会社提案　→　設計・シミュレーション・見積もり作成　→　受注　→　施工管理【実績】2018年度　24件販売　　　　2019年度　41件販売③ガラスコーティング材販売代理店事業(2019年度～現在)　取引先のご家族が運営するネイルサロンより「顧客単価を上げる商材を探している」という相談を受け、ネイルの施術の間にスマートフォンやカバン、アクセサリーなど日用品に施工可能なガラスコーティング事業を提案。自社でメーカーから商品を仕入れる代理店事業を立ち上げ、ネイルサロンへ販売。【事業スキーム】商品企画・提案　→　メーカー選定・代理店販売契約締結　→　店舗用ポップ作成　→　販売【実績】2019年度契約店舗数46件　●直近3年間の法人営業・新規事業の総売上・達成率2017年度法人営業売上　1200万円　　　達成率120％新規事業売上　8000万円　　　達成率160％2018年度法人営業売上　2000万円　　　達成率133％新規事業売上　8300万円　　　達成率83％2019年度法人営業売上　2800万円　　　達成率112％新規事業売上　1億1700万円　 達成率117％●仕事に対する取り組み、意識していること　営業も新規事業企画も相手に満足して頂けることを第一に考えています。工期や納期を遵守するのはもちろんのこと、品質に関しても一切妥協することなく取り組んできた結果、5年間で担当した工事全てにおいて是正指摘は一度もありません。質の良い工事を提供した上で新しい提案を行い、顧客から信頼を得たことによって年々新しい工事を受注し売上を伸ばしてきました。営業、施工管理、事業開発など取り組んできた全ての事業に妥協することなく取り組んできたことは自分の大きな財産となっています。 |

**［資格］**

・第一種普通自動車免許

・第一種中型自動車免許

・第二種電気工事士

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

**●発案から市場調査、シミュレーションなどの開発スキームの全てを経験**

新規事業開発として自身で出した提案から社内の意見をくみ取っての事業企画など、様々な案件に取り組んで参りました。現在社内で新規開発事業を行っているのが私一人なので、発案から市場調査、情報収集などを含む全ての開発スキームを自身で考え行ってきました。与えられた物を行うだけではなく、自ら考えて行動する積極性と事業としてきちんと成立するかどうかを冷静に考える力を身につけてきました。

**●法人、個人を問わず培ったコミュニケーション能力**

社会人になってから一環して営業という職種で個人から法人のお客様まで多くの人とコミュニケーションを取ってきました。また、施工管理として社内から取引先、協力会社も含めて多くの人と明るく接することで今日まで信頼関係を構築してきました。そうしたコミュニケーションの中から相手の要望や課題をくみ取り、提案する形で新規事業の立ち上げにも成功しています。

**●強靭なメンタル**

　事業企画や開発を行う上で、自社の代表から取締役、取引先企業の役職クラスの方々に様々な意見を伝え、提案をしてきました。時には無理難題を突き付けられ、強い言葉で押し切られそうになったこともありましたが、どんな相手でも物怖じせずにきちんと意見を述べること、その場の雰囲気に臆すことなくしっかりと意見を伝えることを徹底してきました。きちんと根拠に基づいた可能・不可能のジャッジをし、相手に理解してもらえるよう自分の意見を伝えてきたことで強いメンタル力を身に付けたと自負しています。

　長年の営業経験、一人で部署の立ち上げから事業開発から運営まで行ってきた行動力を武器とし、自分自身さらなるキャリアアップ、スキルアップがしたいという思いで貴社へ応募させて頂きました。前職での経験を生かし、貴社においても即戦力として貢献できるよう努力致します。どうぞよろしくお願い致します。

以上