**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社●●へ入社しました。コンサルタントとして、新規顧客の開拓営業を行い、また、既存顧客のフォローアップ・クロスセル/アップセルに向けた企画・提案も行いました。その他にも、マーケティング業務として、自社の新規オンラインサービスのLP作成/編集および管理や、クライアントニーズのアンケート調査も経験しました。

**［職務経歴］**

■2017年4月　～　2020年7月　　株式会社●●

◇事業内容：人材育成トレーニング、組織開発コンサルティング、新規事業・イノベーション創出コンサルティング

◇資本金：○○万円　　　◇社員数：○○名　　◇設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月　～2020年7月 | **【業務内容】**◆コンサルタント（クライアント75社担当）・企業人事向けセミナーの企画・運営（15名〜30名程度参加）・新規サービスのターゲットに応じた新規顧客の開拓・提案　∟1週間で平均210件（1回のテレアポ70件×週3回）・既存顧客のフォローアップ・クロスセル/アップセルに向けた企画・提案・現場インタビューの実施を踏まえた課題の仮説検証 ・ヒアリング/インタビュー結果を踏まえた研修の企画と提案・研修実施当日の統括・講師と受講生のサポート・研修実施後のアンケート/考察のまとめ作成・フォロー施策の企画/提案◆マーケティング・自社の新規オンラインサービスのLP作成/編集/管理（3ヶ月で14個の新規サービスの立ち上げに携わる）・クライアントニーズのアンケート調査の実施◆主な営業実績・2019年度　年間売上2,660万円（予算2,500万円）　目標達成率106.4％**◆工夫した点**契約終了予定だった引き継ぎクライアントのリピート獲得・クロスセル/アップセル受注表面的な課題解決に囚われず、ゴールに対する本質的課題の追求・解決への強いこだわりを活かし、契約終了予定だった引き継ぎクライアントのリピート獲得に加えて、クロスセル/アップセルに繋がり前年比170%の受注を達成することができました。具体的には「若手の離職率を下げたい」という課題に対し、そのまま若手への施策を提案するのではなく、なぜ若手の離職率を下げることが重要なのか/組織にとっての若手はどのような存在なのかなど、より広い視点から課題を捉えて解決に必要な要素を掘り下げていきました。その結果「現場では若手関係なく、本当は2年目からでもリーダーを任せたい」という理想像が出てきたため、その理想像に基づいて若手研修を見直し、また若手の教育に大きな影響を与えるOJT研修とリーダー研修も見直し提案しました。そして、課題に対する多方面かつ本質的なアプローチが評価され、リピート受注・クロスセル・アップセルに成功しました。また、研修導入後は若手の定着率と即戦略化も向上し、次年度の受注も確約しました。 |

**[保有スキル]**

◆コーチング

・クライアントの課題ヒアリングから課題解決（述べ110名対応）

◆企画・運営

・ 人材育成・チームビルディング研修の企画・作成（受講対象者10名〜1000名）

・ 企業人事向けセミナーの企画・運営・事務（15〜30名程度参加）

◆営業

・ 新規サービスのターゲットに応じた新規顧客の開拓・提案

・ 既存顧客のフォローアップ・クロスセル/アップセルに向けた提案

◆社員育成

・ 社内コンサルタント向け勉強会の実施（12名参加）

◆基本PCスキル

・ Word/Googleドキュメント（インタビュー/サービス提供レポートのまとめ、議事録の文書作成など）

・ Excel/Googleスプレッドシート（顧客管理のリスト作成、売上管理表計算など）

・ PowerPoint/Googleスライド（営業提案資料、研修資料、作業マニュアルの作成など）

◆語学

・英語-ネイティブレベル

 **[自己ＰＲ]**

**正解の見えない課題に対し、最後まで創意工夫するチャレンジ精神**

私は前職で、自社の売上拡大に向けた特別プロジェクトの一環として前例のない企画を試み、複数社の新規開拓と総売

上700万円の売上拡大に成功しました。具体的には、テレアポという慣例的な新規開拓の方法から「インタビュープロジェ

クト」という方法を導入しました。自社の多様な業種業界との繋がりと今まで蓄積された人材育成のノウハウを活かし、イ

ンタビューとレポーティングという形式で新規顧客開拓に繋げるという方法でした。クライアントに有益な情報提供と同時

に徹底した課題ヒアリングも行えたため、案件化率の向上へ繋がり、結果的には複数社の受注（総売上700万円）を達成

できました。当時は「本当に売上拡大に繋がるのか」と懐疑的な意見が多かったものの、一人で地道にPDCAを回した結

果、プロジェクトメンバー内で唯一、成果を出すことができました。そしてその後も、この企画が社内から評価され、毎年の

営業戦略の一環として定着しました。このように、私は99%の不可能よりも1%の可能性を見いだして、必ず実現できるま

でねばり強く信じて行動します。

以上