**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●●に新卒入社。新規開拓営業として自社メディアの拡販に従事。リスト作成からアポ獲得、商談から受注後のフォローまで一貫して担当し、売上に貢献。その売上実績を評価され、主任へ昇格し、部下のマネジメントも行う。その後、株式会社▲▲に入社し、自社システムの代理店開拓営業に従事。現在に至ります。

**［職務経歴］**

■2017年4月～2019年6月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：メディア事業、PR事業、広告代理業、映像制作事業

◇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 |
| 2017年4月～2018年10月 | 新規開拓営業として自社メディアの拡販に従事。企業へのアプローチ、ヒアリング、企画提案、納品とフォローまで一連の業務を担当。【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20％　※新規開拓手法：テレアポ【取引顧客】不特定業界における中小企業および上場企業　累積52社担当【取引商品】『●●』や『●●』等の自社メディア**◆営業実績**・2017年度：年間総売上 約1,800万円（予算達成率150％）・2018年度：年間総売上 約3,200万円（予算達成率177％）・上記実績が認められ、主任に昇格。 |
| 2018年10月～2019年5月 | 法人営業部　主任に昇格主任として部下6名のマネジメントを担当しながら、引き続き営業担当として52社を担当。【担当メンバー】6名【営業スタイル】新規営業　80％　既存営業　20％　※新規開拓手法：テレアポ【取引顧客】52社【取引商品】『●●』や『●●』等の自社メディア**◆営業実績**・2019年度：半期総売上 約7,200万円（部下担当顧客売上含む）※チーム予算達成率102％（7,344万円） |

■2019年7月～現在　株式会社▲▲（正社員）

◇事業内容：複合型決済ソリューション事業　等

◇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 |
| 2019年7月～現在  | 自社のシステム拡販のため、代理店の新規開拓営業に従事。それに加え、社長、副社長の秘書業務と採用業務も並行して行う。【営業スタイル】新規営業　80％　既存顧客20％　※新規開拓手法：紹介【取引顧客】全国の中小企業【取引商品】iPhone／SIM、複合キャッシュレスシステム「▲▲」**◆営業実績**・新規代理店3件開拓 |

**[自己ＰＲ]**

**綿密な行動計画とその実行**

自らの目標を考えた上でのやるべきことを全て行動計画化し、毎日の目標を立て、それを確実に毎日実行する、ということにこだわって仕事に取り組んできた。その結果、毎年の目標達成を実現。

**マネジメント業務**

自分だけではなく、チームの達成を目指し、従来のメンバー管理のやり方を刷新。より細かな進捗管理・フォローを行うことで、

部下の抱える問題を早期に発見することができ、結果、チームとして102％の達成を実現。

今まで幅広い業界を担当し、成果を残すよう努力してまいりました。これまでの経験を活かし、貴社においても即戦力として貢献

したいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

以上