**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

専門学校卒業後、株式会社●●に入社し、銀座で美容室のアシスタント職に1年4ヶ月従事。月間社内MVP2度獲得。その後、株式会社▲▲ではソフトバンク系列店舗にて携帯販売に1年間従事。月間携帯販売台数第1位を3度獲得。３社目の株式会社△△ではテレアポをメインとした新規開拓の法人営業に1年間従事し、アポ獲得からクロージングまでを担当。入社から2ヶ月で連続目標達成。その後、2ヶ月で昇進し部署異動、医薬品の共同購入事業に携わる。

**■職務経歴**

□2017年4月〜2018年8月　株式会社●●

◆事業内容…ヘア・リラクゼーションサロン経営

ヘアメイク・ブライダル・ヘアケア関連商品の企画及び販売

◆資本金…○○万円　従業員…○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年4月  ～  2018年8月 | 銀座 ●● 現在は統合　●● GINZA で正社員として勤務 |
| 【担当業務】美容師スタイリストのアシスタントとして主にシャンプー、カラーなどを担当  【接客件数】1日平均30〜50件  【実績】2017年実績　月間社内アシスタントMVP 2度獲得 |
| スタイリスト10名、アシスタント20人名 |

□2019年1月〜2020年1月　　株式会社▲▲

◆事業内容…人材紹介・派遣事業

◆資本金…○○万　売上高…○○億○○万円　従業員…○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2019年1月  ～  2020年1月 | ソフトバンク系列の店舗勤務で1年間の契約社員として勤務 |
| 【担当業務】主に携帯飯売や機能説明など  【接客件数】1日平均10〜15件  【実績】2019年度実績　月間携帯販売台数第1位　3度獲得（チーム内60名中1位）  　　　月間セキュリティソフト販売台数第1位　1度獲得（チーム60名中1位）  【ポイント】  地域密着型の店舗だった為、来店者の多くは地元の方で1日の来店数に限りがありました。そこで、顧客満足度を上げ、費用対効果をあげることによって、紹介数を増やせれば、来店数に左右されず売上を伸ばせるのではないかというところに着目しました。  顧客のニーズを引き出すことにより、それぞれにあった提案や紹介をすることができ、なおかつ、顧客視点の丁寧な接客を心がけることによって、徐々に紹介して頂けることが増え、結果、販売台数を増やすことができました。 |
| 正社員2名　リーダー1名　契約社員2名 |

□2020年4月〜2021年4月　　株式会社△△

◆事業内容…薬局・病院向けの医療系ソリューション営業

◆資本金…○○億円　売上高…○○億円　従業員…○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2020年4月  ～  2020年6月 | 東京本社　薬局事業部で正社員として勤務 |
| 【担当業務】新規開拓メイン・テレアポ  【取引顧客】全国の中小の薬局  【担当地域】全国  【商材】　みんなのお薬箱（薬局向けプラットフォーム）  【実績】　2020年4・5月2ヶ月連続で目標数字達成（同期5名中1位） |
| 事業部業1名　マネージャー2名　一般6名 |
| 2020年7月  ～  2021年4月 | 東京本社　薬局事業部で正社員として勤務　リーダー |
| 【担当業務】新規開拓メイン・テレアポ  【取引顧客】全国の中小の薬局  【担当地域】東京、神奈川、千葉、埼玉  【商材】　医薬品価格交渉の代行サービスおよびシステム  【実績】　2020年8月〜12月　売り上げ目標達成120％以上（事業部内8名中2位） |
| 事業部業1名　マネージャー2名　一般6名 |

■**自己PR**

**【新規顧客に対する関係構築能力】**

新規顧客に対するテレアポをメインに行っていましたが、リストに限りがあり、リスト状況によって営業成績が左右される状況でした。そこで、新規営業だけではなく、既存の顧客からリファーラルを頂ければ、  
リスト数に影響されず売上げを安定して達成できるのでは、というところに着目しました。

　そこで、以前は違う部署で担当していたアフターフォロー業務も引き受け、獲得だけではなく顧客視点の細かなサポートを行うことによって、顧客の満足度が上げり、結果、長期的な関係構築ができたことによって、リファーラルから安定した実績を残すことができました。

**【緻密な行動計画およびPDCA】**

月間目標から逆算し、達成に必要な月間行動数を設定。さらに週間目標まで落とし込み行動計画を立案。

常に週間目標にコミットし、達成し続けていくことで、月間目標を達成してまいりました。

また、週間目標を達成できなかった際は、常に未達成の理由を検証し、ギャップを埋めるために次週何を  
行うのかを考え、行動変化を起こすことで、週間単位で自己成長に繋げてまいりました。  
こうしたPDCAサイクルを毎週欠かさず行う習慣は、自己成長だけなく、ブレのない成果に繋がっていると  
実感しています。