**職　務　経　歴　書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**【職務要約】**

●●大学卒業後、ビル管理及び工事を行う会社において法人営業に従事してまいりました。新規顧客開拓を主にテルアポや飛び込み営業を経験してきました。現在は常駐設備管理員として設備監視や工事監督を行っております。法定年数や部品供給の終了年月の確認や今までの不具合内容をまとめた提案資料を作成し工事受注に繋げております。

**【職務経歴】**

■在籍期間：2016年4月～現在　●●株式会社

■事業内容：総合ビル管理/PM事業/不動産仲介事業/警備事業

■その他：資本金○○万円　売上高：○○億円　従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2016年4月～2018年5月 | 神奈川営業部　●●営業チーム開発営業部　開発営業第1チーム |
| 【職種】法人営業【担当業務】・ビル管理、設備工事等の提案営業・ビル管理の仕様や要望をまとめ、提案、見積書作成・担当営業所との打ち合わせ、契約書の作成、管理の立ち上げ【営業スタイル】新規開拓95％ 既存顧客5％・テレアポ営業50件/1日・飛び込み営業15件/1日【担当エリア】●●及び東京都【実績】2016年度　定期売り上げ：200万(達成率20％)　スポット売り上げ：950万(達成率95％)2017年度　定期売り上げ：3700万(達成率92.5％)　スポット売り上げ：4600万(達成率115％)【ポイント】失注した案件の原因を追究し、改善し、提案資料も上司や先輩のものを基に1日1個作成を行い、電話アポ取りの回数を増やし、新規顧客の開拓に成功。上司や先輩の顧客に同行させていただき、営業手法を模倣し打ち上げ数字を伸ばすことに成功 |
| 2018年6月～現在 | ●●事業所 |
| 【職種】常駐設備管理 兼 法人営業【担当業務】・設備巡回及び監視・緊急設備不具合対応・設備更新工事等の工事監督・設備点検時に発生する部品供給の営業【実績】2019年度：売り上げ700万円、達成率140％2020年度：売り上げ1億6000万円、達成率200％※2018年度は異動タイミングにより目標設定はなし【ポイント】設備の老朽化に伴い設備不具合が多発していたため、更新工事の提案を実施。法定年数や部品供給の終了年月の確認や今までの不具合内容をまとめた提案資料を作成し工事受注に成功。また、日々の設備対応やテナント対応に評価を頂き、設備対応の頻度の多さから設備員の増員の定期増額交渉に成功。 |

**【PCスキル】**

・基本的なPCスキル（Word、Excel、PowerPoint）

・資料作成

【社内表彰実績】

スターツグループの全社員通期表彰式　銅賞受賞

**【自己ＰＲ】**

・目標達成意欲

新規開拓営業を行ってきました。常に売り上げ目標や行動目標を意識してきました。

数字達成に向け、毎日飛びこみ訪問数や電話アポ数を行い、アポの習得数や習得できなかった数を集計し習得率を出し、アポが取れた要因やとれなかった要因分析を行ってきました。まずはアポ習得率を上げ、2017年度は毎月受注を獲得しました。定期売り上げ、スポット売り上げの合算では目標数字を達成し、スターツグループの全社員の中で通期表彰の銅賞を獲得しました。

・提案力

ビル管理の見積書を提出する際に提案資料も提出します。提案資料作成を上司や先輩が過去に使用したものを練習作成で毎日1つ作成するようにし、受注につながった資料の特徴をつかみました。一番受注につながった提案資料はシンプルでわかりやすい言葉でかかれているものが多かったため、私はわかりやすい言葉や比較資料を使うように意識し、専門用語以外で伝わる言葉を考え、提案することによりお客様の理解をいただけました。

以上