**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

高校卒業後、●●株式会社に入社。運送業務全般を担当。その後、株式会社▲▲社に入社し、外食産業を中心とするBtoBの法人企業向けにプロモーションの企画提案に従事する。現在は、株式会社△△へ転職し、2018年10月にチーフへ昇格。現在はチームのマネジメントと営業業務を兼任し、現在に至る。

**■職務経歴**

**20018年3月〜2021年現在　株式会社△△**

◆本社所在地：東京都

◆事業内容：営業代行事業/新規獲得・商談・アポ獲得など

◆従業員数：○○名　◆資本金：○○億円　◆雇用形態：正社員（営業職）

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年3月  ～  2021年現在 | 【2018年3月～2020年2月】  ●株式会社リクルートライフスタイル(ホットペッパーグルメ)の案件を担当  　2018年10月にチーフへ昇格し、2019年4月からは7名のマネジメント業務を行う。  **【営業スタイル】**新規営業100％（1日飛び込みでの訪問数：30件）  フィールドセールス  **【取引商品】**飲食店へ来店促進を促すアプリ  **【取引顧客】**飲食店  **【担当エリア】**関東  **【実績】** **目標：獲得件数　3件/月**  2019年10月　セレブリックス内でMVP獲得（300名中）  【目標】獲得件数　3件/月 【実績】12件/月 達成率400％  2019年11月　セレブリックス内でMVP獲得（300名中）  【目標】獲得件数　3件/月 【実績】14件/月 達成率466％  **2018年～2020年　年間36件の予算のうち、40～50件／年を継続的に達成**  【2020年3月～現在】  ●株式会社Yahoo!の広告営業  　10名のチームマネジメントしながらもコール数をこなし目標達成に貢献。  **【営業スタイル】**ご契約いただいているお客様のサポート、課題解決（1日25件のコール数）  **【取引商品】**Yahoo!広告  **【取引顧客】**業界問わず法人企業  **【担当エリア】**全国  **【実績】** 【目標】25コール（1日）  【実績】25コール（1日）  **2020年度：予算8億に対して、実績8億5千万円（達成率106%）※チーム内予算**  **【工夫した点】**  ・顔が見えないからこそ、電話でわかりやすく簡潔に話を行ったことはもちろん、独自のリストを作成し、見込みのアプローチの漏れが無いように動きました。その結果、入社をしてから連続で達成をし続けることができました。  ・メンバーのモチベーション管理をするために定期的な面談や電話でのフォローを行い、モチベーションの底上げを行いました。結果的に、チーム予算も達成し会社へ貢献することができました。 |

**［職務経歴］**

■2016年10月～2018年2月　株式会社▲▲社（正社員）※在籍期間：1年1ヶ月

◇事業内容：外食産業、FC、流通経済、店舗建築、BtoB分野における広告代理業務

◇資本金：○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年10月  ～  2018年2月 | 企画営業部　法人営業を担当  外食産業、FC、流通経済、店舗建築、BtoBにおける全国各地の中小企業および上場企業に自社製品プロモーションの企画提案。  【営業スタイル】新規営業　60％　既存営業　40％  ※新規開拓手法：飛び込み営業、テレアポ、DM  （飛び込み：10件／1日、テレアポ：20件／1日、DM送付：60件送付／1日）  【取引顧客】外食産業、FC、流通経済、店舗建築、BtoBにおける全国各地の中小企業および上場企業（既存顧客：10件程度）  **◆営業実績**  **2016年～2018年度：年間予算約6000万に対して実績6000万　（100％継続達成）** |

■2011年4月～2016年2月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：4年10ヶ月

◇事業内容：宅配便など各種輸送にかかわる事業

◇資本金：○○億円○○万円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年4月  ～  2016年2月 | ●●支店　セールスドライバー職を担当  【業務内容】  ・宅配物の集荷及び配送業務（個人・法人）※大田区エリアで1日平均200件を担当。  ・新人指導  **◆工夫した点**  ・効率よく件数を回るため荷物の積み込みを行うときから頭の中で  配送ルートやスケジューリングを組み立て配送するよう意識するようにしておりました。  ・エリアのお客様の特徴を覚えて、いつ配送に伺うのが一番効率的かを常に考えて行っておりました。  ・顧客満足度向上のためにお客様の要望をできる範囲で応えるよう努めていました。  ・ただ配達するだけではなく、良好な関係を築くようお客様に応じて一言お声かけするよう心掛けていたことによってクレームを受ける件数を減らすことができました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（2010年12月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

**【１】信頼関係を軸にした問題解決型の提案営業スタイル**

これまで営業として顧客を担当していく中で、まずは顧客との信頼関係をしっかりと構築し、その上で顧客の現状の課題確認をし、お客様がそれぞれに抱える課題に対して柔軟な提案を継続していきました。その結果、「その顧客のための提案」をするという営業スタイルを習得することができたと思っております。

**【２】 工夫で業務を効率化する**

新規顧客を獲得するために飛び込みとテレアポだけではアポ獲得率が悪く、効率よく多くの顧客を獲得するために、社内を巻き込んでDMの手法を取り入れました。その結果、月の新規アポ件数は飛び込みとテレアポのみの頃より上回ることができました。

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