**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

専門学校中途退学後、株式会社●●に入社。求人広告の代理店の営業職として、中小企業から大手企業向けにリクルートの求人広告媒体の営業に3年半の間従事。新規開拓からはじまり、既存顧客への実績拡大のための深耕営業も経験している。また、社内での新規顧客獲得コンペで2度優勝、1度準優勝する等の数々の実績を上げている。

**［職務経歴］**

■2016年4月～2019年10月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：求人広告総合代理店（リクルートトップパートナー）

◇資本金：○○円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  2019年10月 | 板橋・練馬エリアサービスにて営業を担当  求人広告の代理店の営業職として、中小企業から大手向けにリクルートの求人広告媒体の営業に3年半の間従事。新規開拓からはじまり、既存顧客への実績拡大のための深耕営業も経験。  既存顧客のニーズや顧客情報を詳しく整理し常に把握することで、継続的な取引はもちろん、新規顧客取得に力を入れ、より多くの顧客へ接触をする事をモットーにし、社内での新規顧客獲得コンペで2度優勝、1度準優勝する。  また、グループ会社全体での新規顧客獲得コンペにて、獲得社数が5位にランクインする。  2017年には「●●」という媒体のリニューアル時に、首都圏のリクルート代理店営業、  約2000人以上の中で新規契約件数がTOP30にランクインし、表彰を頂く。  また、グループ会社全体の営業成績コンペにて2018年に優勝し、表彰を頂く。  ・2019年度：契約件数208件(最終実績) |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**［活かせる経験・知識・技術］**

**【１】提案力**

仮説検証型の営業スタイルを心掛けておりました。ヒアリング～仮説構築～課題解決法の提案といった一連の流れをクライアントに対して行っておりました。その中でもヒアリングに注力することで、顧客自信も気づいていない潜在ニーズを探り当て提案に生かしてきました。

**【２】組織対応力**

中小企業様～大手企業を中心に、自分自身の個人的な営業活動だけではなく、上司や原稿制作部門と同行を重ねることで、組織一体となって課題解決にあたるという方法をとりました。また、大きな提案の際にはプレゼンを磨くだけではなく、組織として取り組む姿勢を示すことで顧客からの信頼も勝ち得たと考えています。

**【３】信頼構築力**

顧客と率直な意見交換を行うことで誠意をアピールしました。地域密着型の営業スタイルを心掛けており、企業様へ定期的に訪問し、ニーズに迅速に対応することで顧客の信頼を獲得しました。

**[自己ＰＲ]**

1. **綿密なスケジューリング・フォロー力**

週に平均6社は新規顧客への訪問営業を行い、1日の動線を考えてスケジュールを効率的に組み立て、新規・既存顧客ともできるだけ接点を持つよう努力しました。地域密着型での営業であったため、ニーズが出た際にはお問い合わせをもらえたり、他のお客様をご紹介してもらえたりしました。

**【２】新規開拓で培ったフットワーク力**

既存顧客450社を担当しながらも、1日50社のペースで新規開拓営業を実施。採用ニーズの無い状況でも顧客に対し定期的な情報の提供を行う等、顧客にとっての付加価値を提供できるよう自分なりに工夫をし、顧客から問い合わせがあれば、翌日までには原稿案などを揃え、顧客への時間的な負担を出来るだけ少なくする事も心掛けました。買っていただくのは「モノではなく自分の姿勢」を貫き、信頼構築力を磨きました。

以上