**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●●に新卒入社し、新規開拓営業として従事しております。インサイドセールス、新規事業立ち上げ、フィールドセールスと様々業務を経験し、常に成果にこだわって行動をし、売上に貢献しております。

**［職務経歴］**

■2018年04月～現在　株式会社●●

◇事業内容： コンサルティング事業、研修事業、採用事業

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2018年4月～2019年3月 | 営業部インサイドセールスとして法人企業に対しての新規テレアポからの商談創出。【営業スタイル】新規90％　既存10％　※手法：テレアポ　200件／日【取引商材】新卒研修、新卒採用イベント【実績】目標獲得数：40件／実績：75件 |
| 2019年4月～2019年9月 | 採用支援事業部リファラル商材事業の立ち上げとして事業の立ち上げと営業活動を行う。【担当業務】・営業(アポイント獲得からクロージングまで)・既存顧客のフォロー・学生インターンの採用&教育・人事交流会の立ち上げ |
| 2019年10月～現在 | 営業部新規開拓営業として研修商材の拡販に従事。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80％　既存20％　※手法：テレアポ、SNSの活用【取引商材】研修【実績】・2019年度年間予算：600万円／実績400万円　※達成率66％・2020年度年間予算：700万円／実績950万円　※達成率135％【ポイント】・闇雲に新規のテレアポを行うだけでなく、既存顧客のアップセル提案に重きを置きました。既存顧客のフォローを重点的に行うことで、顧客の課題を早期に発見でき、新卒研修から2年目研修、3年目研修、マネジメント研修まで提案をつなげることができた結果、予算を達成することができました。・企業人事のリードを獲得する為にセミナーや人事交流会などを企画立案し、集客施策を考え、実行。予算にも限りがあったためTwitterやFacebookなどの無料SNSなども活用し125アポの創出に成功。 |

 **[自己ＰＲ]**

**忍耐力、結果が出るまで努力し続ける力**

現職では、入社当初から様々な業務に取り組みました。その中でも強みの忍耐力を体現したことが1年目のテレアポです。1日約200件の新規リストに架電をして商談のアポイントを獲得するというものでしたが1年間で合計25,646コールを実施し、合計75アポイントを獲得しました。当時はアポイントを獲得&目標を達成する為にテレアポに関する本を10冊以上、同期や先輩とのロープレ、振り返りやアポが取りやすい時間帯の分析などを徹底し、自分だけでの目標達成だけではなくチームでの目標達成をしました。

その経験から2年目、3年目でも困難な場面から逃げずにどうすれば達成できるのかを考え続け、結果を追い求めております。

この強みは他社に行っても横展開できるものだと思っておりますので更に体現できるようにしていきたいと思います。

以上