**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●●において、本社のPR営業部に配属され中小企業・クリニックのブランディング戦略を企画提案する営業活動に従事。主に新規顧客の開拓のため、テレアポ・アプローチ先企業のリストアップ・営業・納品までワンストップで担当する。3年目は主任、4年目は1チーム4名のユニットリーダーとして主任1名、新卒2名のマジメントを行いながら既存クライアントへの提案と新規開拓の営業に注力。その後、▲▲株式会社において、営業担当として入社。現在に至る。

**［職務経歴］**

■2017年4月～2021年3月　株式会社●●（正社員）

◇事業内容：PR事業 : 法人 / 経営者向けPR支援サービス, 医療機関 / 医師向けPRサービス, プラットフォームサービス

◇資本金：資本：○○万円 売上高：○○億○○万円 従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年4月～2021年3月 | 【主な業務】テレアポ／アプローチ先の企業リストアップ／商談／取材調整／取材現場のディレクション／映像や記事の修正チェック／既存クライアントへのリレーション／部下の商談同行や予算進捗管理や育成【営業スタイル】新規開拓、無形・無名商材【対象】中小ベンチャー企業・クリニックの経営者【経験担当業界】製造業、IT業、金融業、不動産業など【担当エリア】関東全域、関西【営業実績】2017年度：1,185万円　　PR事業部　達成率98％（目標予算1,200万円）※3QルーキーズAWARD自力売上金額1位2018年度：3,000万円　　PR事業部　達成率150％（目標予算2,000万円）※2018年2Q自力新規売上賞5位2019年度：5,123万円　　PR事業部　達成率170％（目標予算3,000万円）※2019年4QMVP※2019年4Q最優秀賞2020年度：4,926万円 PR事業部2月末時点　達成率140％（目標予算3,500万円）※2020年10月社長賞【その他実績】広報メンバーに抜擢され、採用コンテンツの企画運営と書籍出版プロジェクトに従事。採広報として、SNS活用や動画コンテンツの制作・運用も実施。 |

■2021年4月～現在　▲▲株式会社（正社員）

◇事業内容：ミラーデバイス

◇資本金：○○万円 売上高：不明 従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2021年4月～現在 | 【主な業務】商談/リストアップ/スタジオ設営サポート/問合せ対応 |

**■自己ＰＲ**

**＜目標達成へ向け行動しやり抜くコミットメント力＞**

約4年間、常に予算目標を達成することを意識してきました。

テレアポから現場でのクロージング、納品、アップセルまで全て一貫して担当しており、工夫していかに予算目標を期限内に達成できるかを考えながら活動していました。結果を出すための行動として主にポイントは2点あり、1点目は、過去の成約企業を項目ごとに分析しアポイントの獲得の段階から成約確度を高めるということです。成約確度の高い企業にのみアプローチし、かつ電話で話す際絞った質問項目と先方の経営課題をヒアリングした上でアポイントをとっており、無駄なアポイントを極力避けるよう効率化を心がけておりました。

2点目は、扱っていた商材は費用対効果が見えづらい為、営業現場で自然に相手の背中を押し即決して頂けるよう、信頼関係構築のための初めのアイスブレイクと丁寧なヒアリングと合わせて、具体的な提案に入る前に、商材について事前に共感してもらいたいいくつかのポイントにおいてイエスと言っていただくことと、即決の機会を逃さないよういくつかの相手のネガティブ要因の解消を心がけておりました。上記のように試行錯誤しつつコミットした結果、新規営業の成約率は平均30％（社内平均15％）を維持し、クライアントに信頼してお付き合いいただけるようになりました。

**＜周りを巻き込みながら目標に取り組み信頼関係を構築するチームワーク力＞**

新卒1年目から1人で営業成績を出せるようには、まず結果を出している営業担当を分析し自分で再現することだと考え、先輩方の営業スタイルを研究しました。通常、各チームの先輩は予算の追いかけや自チームのメンバーの育成に付きっきりでしたが、チームの垣根を超え先輩の方々へ同行依頼やロープレをお願いすべく、積極的に時間を作ってもらえるようコミュニケーションをとり行動しました。各先輩の営業スタイルの中から自分で取り入れられる要素を取り入れ、また自分のアポイントに対して相性の良さそうな先輩に同行をお願いするなど、自分1人ではパフォーマンスに限界のあるところを、周囲の輩方に支援していただきました。そのおかげで2年目には目標予算を達成し、最短で主任になることができました。1人で結果を出せるようになってからも自身の予算を追いかけるだけではなく、後輩メンバーの育成や10人のチームの調整役として上司の意向やメンバーの意向をそれぞれに伝え、チームワークを向上させるよう活動していました。自チームに配属されるまで売上0だった後輩に同行で数字をつけ営業現場のレクチャーし、「○○さんのおかげで営業の楽しさがわかり、辞めようと思っていたけど頑張ろうと思いました！」と後輩から言葉をもらいました。

貴社においてもチームメンバーが最大限力を発揮できるよう貢献していきたいと考えております。

以上