**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**【職務要約】**

高校卒業後、株式会社●●に販売スタッフとして入社し、2011年に副店長、2014年に店長に昇格。プレイヤーから始まりスタッフのマネジメントから予算組みまで店舗運営の業務全般に携わってきました。

その後、株式会社▲▲に入社。法人に向け自社会場を使っての宴会の提案・プランニングなど幅広く行う。現在はセールスリーダーとして日々の受注数字達成はもちろん、データに基づいた戦略の策定・数字の分析・メンバーのマネジメントに従事しております。

**【職務経歴】**

■2008年4月～2017年11月　株式会社●●　(在籍9年7ヶ月)

事業内容：紳士服、婦人服、子供服、宝飾、生活雑貨などの企画製造、販売

資本金：○○万円　売上高：○○億円（○○年）　従業員数：○○名　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2008年4月  ～  2011年5月 | 紳士服販売スタッフとしてメンズブランド『●●』にて2店舗を経験する。  **◆具体的には**  ・接客  ・顧客管理  ・商品管理/発注業務  ・売り場レイアウト作成  **◆実績：店舗年間売上**  ●●店：1億800万円(予算達成率：101％、前年対比：105％)  ●●店：6000万円(予算達成率：102％、前年対比：107％)  **◆ポイント**  ・お客様の年齢や服装によって話し方や商品の提案方法などを意識的に変えて接客し、  　同時にニーズを聞き出すためにヒアリング力も習得。  ・店舗イベントにて3か月前から準備開始。入社したばかりで顧客をつくるノウハウが無かった私は、顧客に対して熱量をアピールするため、従来使用するハガキではなく手書きのお手紙を3回に分けて送付。また、お客様情報によってパーソナルな集客方法を確立しました。店舗の過去の1日の売り上げのギネス250万を達成。 |
| 2011年6月  ～  2017年11月 | 副店長で3店舗、店長で2店舗を経験。5店舗でアルバイト含め総勢30名のスタッフのマネジメントをする。  **◆具体的には**  上記の内容に含め  ・スタッフ教育/勤怠管理(シフト作成)  ・販売戦略立案/数値目標管理(KPIの設定/予算組み)  ・イベント企画/販促物作成  **◆実績：店舗年間売上(私が店長時の実績になります)**  ●●店：6000万円(予算達成率104％　前年対比：108％)  ●●店：8000万円(予算達成率97％　前年対比：110％)  **◆ポイント**  ・店舗のアニバーサリーイベントの企画をする。デザイナーやバイヤーと打ち合わせを重ね、別注商品の作成。自店の客層や市場のニーズを加味して、イベントで売れる商品を考えることで企画力が培われました。  ・スタッフのモチベーションを上げるために、毎日の個人売上をPC管理だけではなく、ホワイトボードに記載をルール化。いい意味で店舗内での競争意識が生まれ、チームとしてうまく機能していたと自負しております。 |

■20017年12月～現在　株式会社▲▲　(在籍2年4ヶ月)

事業内容：ウェディング、レストラン、宴会、ホテル、フラワー、ウェディングコンサルティング、6事業の運営

資本金：○○億円　売上高：○○億円（○○年）　従業員数：○○名　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年12月  ～  2019年1月 | バンケットセールスとして法人向けの宴会（歓送迎会・株主総会など）の企画・提案を行う。分業ではなく受注から商談、宴会当日の対応まで一貫して担当するスタイル。  **◆具体的には**  ・アウトバウンドセールス/インバウンドセールス  ・既存顧客フォロー  ・イベントプランニング  ・各種書類作成(見積書、契約書、売上収支など)  **◆実績：個人年間受注売上**  6600万円(予算達成率：110％)　※達成率8名中1位  **◆ポイント**  ・クライアントからの問合せに対して1時間以内の返事を徹底。確度を下げずに提案することで受注率アップ。月内受注に拘り続け質の高い案件の保有率も高くなり、自チームメンバーに対して受注レクチャー会を実施。  ・案件の質を見極めるためと、クライアントが求めるニーズに合った提案をするために、初回の問合せの段階で出来る限り深いヒアリングをしております。 |
| 2019年2月  ～  2019年11月  白金台の会場に異動  ～  現在 | 個人の実績が認められ、セールスチーフを任される。  **◆具体的には**  上記の内容に含め  ・ウィークリー、マンスリーでの戦略策定  ・数字の分析、マーケティング  ・メンバーのマネジメント  を重点的に行う。  **◆実績：チーム年間受注売上**  3億8000万円(予算達成率101％)  **◆ポイント**  ・フェアのプロジェクトリーダーとして利益率の捻出、社内に向けたプレゼン資料の作成を行う。関係する他部署との密な連携をとることでフェア当日の成功だけでなくオフィス内の他部署との関係性も向上。  ・メンバーの特性・タスク量を理解して、誰に案件を振れば数字達成できるのかを重要視して日頃から考えています。また、メンバーの予算を達成させる為に週1回ロープレの実施、それまで俗人化していた提案メールのフォーマットを統一しました。 |

**【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

・セールスフォース、ベルフェイスの使用経験あり

**【自己PR】**

セールスチーフのポジションとして毎週の戦略を立てる上で、今の課題は？先週の戦略はうまくいったのか？なぜうまくいかなかったのか？次はどうする？など PDCAを常に回しています。とくに課題と原因の追究は振り返りをする上で重要視しています。

**➀インバウンド**

私はヒアリングを具体的に詳しく聞き出すことで、クライアントのニーズや叶えたい思いを見つけることに努めていました。提案書と提案メールのクオリティには誰よりも拘り、自社の強みを語ることで成約しています。

上記のことをやり続け15ヶ月個人目標達成（8200万)、チーフに昇格できたことは大きな自信になっております。

現在はSTP分析や3C分析の考え方を使いセールスの戦略を立てています。具体的には

・市場と競合の分析をした上でHPのプラン更新

・過去の実績をデータにした上でターゲットの選定

・毎月の戦略書の提出

以上のことを行っております。

**➁アウトバウンド**

問合せ以外にも訪問セールスとTELセールスを行っており、私が工夫したことは

・過去のデータからセールスを掛けるべき企業をランク分けしてリストにする

・その中で可能性のありそうな企業にだけ何度もアタックする

・カスタマージャーニーを使いアタックするタイミングの意識

以上のことを行っており、私のチームはセールスからの案件発生率が毎月5％を維持しています。

今までは行き当たりばったりのセールスで非効率な部分も多かったですが、私が移動してから変わったと自負しております。

今まで幅広い業務を経験し、成果を残すよう努力してまいりました。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。宜しくお願い申し上げます。

以上