**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、土地活用の営業担当に従事致しました。1日50～100件の飛び込み訪問を毎日続け、2014年に東関東営業本部新人賞を受賞。2016年よりヘルスケア領域における人材紹介事業会社であるの▲▲株式会社に転職。コンサルタントとして医師の転職支援に従事。2年目には新規プロジェクトである産業医顧問サービスのスタートアップに抜擢され、メンバーとして半期目標達成を5期継続。2019年には△△株式会社に転職し、6期連続目標達成。コロナによる影響で2020年12月に契約満了。2020年12月コロナによる影響で契約満了により、△△を退社。

△△前社長に声を掛けていただき、2021年1月～2021年11月まで株式会社□□新規事業の△△代理店販売における9人のメンバーのマネジメントに従事し、チーム目標達成に貢献。

**［職務経歴］**

■2013年4月～2016年1月　●●株式会社（正社員）

◇事業内容：建築工事の請負及び施工

◇資本金：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年4月～2016年1月 | シャーメゾン1課　●●支店　配属地主様を顧客とした土地活用の新規営業に従事。【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：飛び込み営業【担当地域】●●市内TX沿線／●●公園～●●駅間【取引顧客】地主様、不動産会社、金融機関【取引商品】土地活用**◆営業実績**・2013年度契約：3棟、1億2千万円・2013年度東関東営業本部新人賞・2014年度契約：6棟、3億円・2015年度契約：8棟、5億円 |

■2016年3月～2019年4月　▲▲株式会社（正社員）

◇事業内容：医療従事者および関連人材を対象とした人材サービス等

◇○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年3月～2017年4月 | 常勤紹介グループ　配属医師の転職支援サービスのコンサルタントとして従事。【担当職種】コンサルタント【担当地域】東海～関西エリア全域**◆営業実績**・2016年上期実績：1,500万　達成率100％・2016年下期実績：3,150万　達成率105％ |
| 2017年4月～2019年4月 | 健康経営グループ　新規事業立ち上げ 新規事業の立ち上げ、法人営業に従事。【営業スタイル】アウトバウンド型新規開拓、アライアンス先の開拓【担当職種】法人営業【担当地域】全国【取引顧客】法人企業、医療機関【取引商品】産業医紹介サービス  **◆営業実績**・2017年上期実績：594万　達成率118％・2017年下期実績：1,944万　達成率135％・2018年上期実績：2,433万　達成率102％・2018年下期実績：2,832万　達成率105％**◆最終役割**・メンバー4名のマネジメントを担当 |

■2019年7月～2020年12月　△△株式会社（契約社員）

◇事業内容：求人情報検索サービス、オンライン広告事業

◇資本金：非公開　従業員数：約○○名　設立：○○年○○月

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2019年7月～2020年12月 | Account Executive　営業職　配属△△の新規開拓に従事。【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：テレアポ（自身でリスト作成）【担当地域】全国【取引顧客】法人企業、医療機関、アライアンス先【取引商品】△△等**◆営業実績**・2019年3Q実績：118万　達成率113％・2019年4Q実績：413万　達成率117％・2020年1Q実績：506万　達成率102％・2020年2Q実績：680万　達成率112％・2020年3Q実績：617万　達成率100％・2020年4Q実績：812万 達成率109％**◆別途業務**・医療プロジェクト立ち上げ　※3名でスタート・医療機関への新規営業ならびに深耕営業 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許

・ファイナンシャルプランナー（AFP）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

**【１】提案力・目標コミットメント力**

営業として訪問したサマリを必ず送付し、認識の相違を防ぎ、他社との比較表を提出しメリットを伝える事を徹底。そしてクイックレスポンス、こまめな進捗報告を徹底し営業として信頼いただけるよう心掛けております。これらのことを継続することで、常に目標100％以上の業績を上げることができ、チームにも貢献できているのかと考えております。

また、目標100％以上は最低でも達成する事が必要と感じており、毎週、現状の数字の進捗状況を把握し、今日やるべき事、今週やるべき事、来週やるべき事を可視化。常にその中で自分のタスクと照らし合わせながら、チームメンバーにもお願い出来る事は協力をあおぎ、自身もチームも100％以上の売り上げ達成を継続いたしました。

**【２】協調性・チームワーク**

2社目でチームとして営業社員2名、内務社員2名合わせて4名のマネジメントを経験しました。その中でメンバーと週2回必ず30分×2回MTGを開く事により、どうすれば仕事がしやすくなるか、成果が出るか、私の行動に問題や不満はないか等のヒアリングをしておりました。

【営業社員に対して】

（1）モチベーションを向上させ、どんどん仕事を任せて育成していくこと

（2）報連相の徹底

（3）仕事の優先順位を意識してもらうこと

【内務社員に対して】

（1）仕事のお願いの仕方、改善点の要望（メンバーのタスク状況を把握して指示する等）

（2）報連相の徹底（クレームがあったらすぐ連絡をし、チームに共有する等）

（3）チーム全体に求める事、改善点の要望

チームメンバーとコミュニケーションを取る事で、チーム一丸となること、そして、雰囲気にも気を使いつつも、働いてもらいやすい環境を整えることを意識しました。

今まで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。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以上