**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、東京に引っ越し株式会社●●へ入社しました。主に、太陽光発電、蓄電池、オール電化を商材として、個人のお客様向けに営業を行っています。新卒時の「アワード新卒部門同期 15名中 1位」を皮切りに、毎年、成績上位者に選出されるよう取り組んで参りました。現在は、課長職としてマネジメント業務にも携わっています。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　株式会社●●

◇事業内容：イベント及びアライアンス業務による住宅用発電システム、エコキュート、蓄電池の販売

◇資本金：○○万円　　　◇事業員数：○○名（○○年○○月 現在）　　◇設立：○○年○○月○○日

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2016年4月  ～  現在 | **【営業スタイル】：** 新規営業　100％  ※新規開拓手法：ショッピングモールでのイベントでのアポイント営業、テレアポ  **【担当地域】：**東京都、神奈川県、埼玉県山梨県、静岡県、長野県  **【取引顧客】：** 担当地域内の戸建にお住いの方  **【取引商品】：** 太陽光発電、蓄電池、オール電化    **◆主な営業実績**  ・粗利益 実績（予算達成率）：41,500,000円に対し43,101,293円（約103％）※2016年実績  ・粗利益 実績（予算達成率）：59,400,000円に対し65,845,628円（約110％）※2017年実績  ・粗利益 実績（予算達成率）：104,800,000円に対し110,098,885円（約105％）※2018年実績  **◆主な受賞実績**  ・2018年度：アワードスタッフ部門72名中2位  ・2017年度：アワードスタッフ部門60名中3位  ・2016年度：アワードスタッフ部門68名中1位  ・2015年度：アワード新卒部門同期15名中 1位    **◆工夫した点**  営業において、お客様のニーズを引き出すため、ヒアリングに重点を置いた営業を心がけてきました。また、導入までの細かな連絡や導入後のアフターフォーローをこまめに行うことにより、満足度を高め、新規受注に加え、紹介を頂くことができるようになり、生産性を高めることが出来ました。 |

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント（業務において一通り使用しています）

**[自己ＰＲ]**

**◆組織での数字構築**

現在課長職として、個人の数字はもちろんのこと、組織としての数字をいかに達成させるかを考えてきました。組織としてのパフォーマンスの向上として、部下個人の数字の目標設定、目標をいかに達成させるかの行動の管理を行ってきました。数字での目標設定に加え、コミュニケーションをはかりフォローアップ、各自が能動的に行動できるよう役割認識を高めることにより、安定した数字構築を行えるようになりました。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　以上