**職　務　経　歴　書**

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**■職務要約**

大学卒業後、●●株式会社に入社をし、MD業務に勤めました。入社早期に現場エリアを任され、自身で考えた企画を横展開した部分を評価されいち早く役職へ昇格。過去データ基に予測と効率化し、新商品の拡充、新規販促の企画を行い、仕入ルートと販売ジャンルの開拓を行いました。最速での昇級試験の通過、開拓精神を評価され全国160支社中、売上トップ5の支店へ移動。現場責任者への昇格も行いました。

その後、株式会社▲▲へ転職。入社後1年間は、1メンバーとしてECサイト「▲▲」と「▲▲」の美容、飲食商材の法人営業に従事。美容サロン、レストラン等のサービスを50％オフ～90％オフで販売し、販売に応じて成果報酬を頂戴しておりました。入社早期から結果を出し、同期・先輩社員を抑え一早く昇格。入社2年目には新規受注数で全社NO.1を獲得し、全社会議で表彰されるなどの結果を出しました。結果を認められ、現在に至るまでは、チームリーダーとして2名～3名のメンバーのマネジメントを並行し営業活動を行っております。

**■職務経歴**

□2017年2月～現在　▲▲株式会社

◆事業内容：無形商材の法人営業

◆資本金：○○百万円　売上高：○○百万円（○○年）　従業員数：○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2017年2月  　～  2018年9月 | ▲▲支社 |
| 飲食店、美容サロンの完全成果報酬型集客コンサルタントを行う。  コール、商談、掲載ページ作成。  【営業スタイル】新規開拓80％、既存顧客20％  【担当地域】▲▲市  【取引顧客】担当社数常時約20～40社  【実績】2017年度：売上達成率：122％　※2018年2月支社単月売上ギネス更新  【ポイント】  営業経験ゼロからのスタート。  営業初年度、予算達成はもちろんのこと全拠点の中で行動数NO.1を取り、表彰される。 |
| 支社長以下グループメンバー8名 |
| 2018年10月  　～  現在 | ▲▲支社（チームリーダー） |
| 飲食店、美容サロン、宿泊施設の完全成果報酬型集客コンサルタントを行う。  チームリーダーとして、チームの数字管理、メンバーのフォローアップなどを行う。  【営業スタイル】新規開拓70％、既存顧客30％  【担当地域】▲▲市  【取引顧客】担当社数常時約50社  【実績】2018年度：売上達成率：111％　※2018年4月、7月、11月、2019年3月単月新規受注数全社1位表彰  　　　　　　　　　　　　　　　 　　※2019年2月支社単月売上ギネス更新（2度目）  　　　　2019年度：売上達成率：108％　※通期支店MVPを獲得、月間賞は6度獲得  【ポイント】  チームリーダーとして支社1位の目標数字を持ち、業績維持に責任を持って職務を行っている。  自身で営業を率先して行うと同時に、メンバー育成を重要な仕事と考え新人育成にも力を入れる。  社内の数字管理ツールにおいて、販売傾向のデータ化、KPIの見える化、根拠ある数字達成のロジック化を行う。  結果、上記の自拠点成績向上に加え、メンバーから1名の新たなチームリーダーを育成・排出。 |
| マネージャー以下グループメンバー7名　※2018年度10月からチームリーダー |

**■職務経歴**

□2013年4月～2017年1月　●●株式会社

◆事業内容：衣・食・住・余暇にわたる総合小売業のチェーンストア

◆資本金：○○百万円　売上高：○○百万円（○○年）従業員数：○○人（内正社員○○名）　上場：東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2013年4月  　～  2014年8月 | ●●店 |
| ドライ食品の中の、一般食品販売担当として、接客・販売・仕入れ・在庫管理を行う。  自身で仕入れや販売レイアウトの作成、及び担当部署の数字管理を行う。  アルバイト・パートなど、メンバーのマネジメント業務に携わる。  【担当部署】ドライ食品（一般食品）  【実績】2013年度：ドライ食品売上全国5位  　　　　2014年度：ドライ食品売上全国4位    【ポイント】  研修後、同配属部門のメンバー中2番目の速さで担当部門を持たされる。  配属された●●店において、自ら情報をキャッチアップし、商品を仕入れ販売を行う。  独自の仕入れルートを開拓し、通常より高利益を捻出。結果、全国店舗へ横展開された。  店舗売上に貢献し、部門売上トップ5に入る。 |
| 売り場担当人数20名 |
| 2014年9月  　～  2016年2月 | ●●店 |
| ドライ食品の中の、一般食品・お菓子・パン販売担当として、接客・販売・仕入れ・在庫管理を行う。  後輩社員の育成、メンバーのマネジメント業務に携わる。  【担当部署】ドライ食品（一般食品、お菓子）  【実績】2015年度：ドライ食品売上全国10位  【ポイント】  昇格試験に合格する。  マネジメント業を携わりながら自身の販売業務に従事。  後輩育成、パート・アルバイト教育に尽力。通常社員が売り場担当を持つが、自走できるパートを育成することに成功。 |
| 売り場担当人数15名 |
| 2016年3月  　～  現在 | ●●店（部門長） |
| ドライ食品の中の、一般食品販売担当として、接客・販売・仕入れ・在庫管理を行う。  自店のMD計画を組み、企画運営を行う。  担当部署のマネジメント業務に従事。  【実績】2016年度：ドライ食品売上全国3位  　　　　2017年度：ドライ食品売上全国4位  【ポイント】  部下、パート・アルバイトのマネジメントと担当部署の数字管理を行い、店舗マネジメントに従事。  メンバーにも恵まれ、全国売上トップ3に入る。 |
| 売り場担当人数23名 |

**■資格**

・普通自動車免許（2009年9月）

**■自己ＰＲ**

あまり、限定せずに簡潔に！

結果・スピード・行動数に拘りを持っております。

単月、クオータ、半期目標を達成する為に、どれだけの行動数が必要か常に考え、結果に繋げております。

また、顧客満足度とは、良い結果と想定以上の速さであると考えております。

●●、●●と大きな名前の看板を持つ職種に従事していたため、「想像通りにできて普通」というベースを持って動いて

おります。

マネジメント力における観察力を持っていると自負しております。

自分の為に働くという、自走できる環境をゴールに設定し、成長教に応じたアドバイス指導を行っております。

メンバーは4パターンに分類されると考えており、それぞれのどのフェーズにいるのかを観察し、

それに応じた「教える、正す、励ます、任せる」といったマネジメント行い、トッププレイヤーを排出しました。

この「それぞれがどのフェーズにいるのか」を判断する力は高いと自負しております。

以上