**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、寮及びホテルの運営会社にて、寮の利用提案営業、及び各現場と運営の調整に従事してまいりました。社会人寮の販売営業として法人営業約3年、その後部署が変わり、学生寮の販売営業として学校法人への営業約１年行い、どちらの部署でも営業を行いつつ、寮現場の運営調整、入居者対応を同時に行なっております。新規営業から現場運営、顧客クレーム対応、家賃回収、社内調整等、一連の業務を同時に行うために、共感力、情報収集力を磨いてきました。

**■職務経歴**

　□2015年4月～現在　株式会社●●
・事業内容：寮・ホテル事業　　従業員数：約●●名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 主な職務内容 |
| 2019年5月～現在 | 寮事業本部　学生第１事業部（人数：17人）自社が運営する「食事付き、家具付きの学生寮」を、学校様が新入生に配る合格手続き書類に同封して頂く営業（既存：新規＝7：3）。担当している８棟を高稼動させ、現場との連携も図る。◆学校営業 <既存：２６校 新規：7校（平均2校）＞最近の学生は一人暮らしを好む傾向にあり、自ら寮を選ぶ学生は少ない。そこで、トップダウン方式を採用し、まず教職員様に寮を見学頂き魅力を感じてもらい、教職員様から学生へ寮を勧めて頂くことにした。その結果、進学先を検討中のオープンキャンパス時から学生に周知ができ、募集要項に載せて頂くことにより、１つの学校で入寮学生数150％を達成した。さらに、体育会系部活の監督や留学生課を紹介頂き、数十室単位の室数を借りて頂くことに成功した。◆実績年間目標提携校数：2校　獲得提携校実績：7校　目標達成率：350％（16人中1位）※また4月期初稼働は、担当の8棟（638室）中、4棟（304室）を2月時点で満室にさせ、早期に目標を達成できた。◆現場対応寮生全員にアンケートを実施し、寮則の変更や設備改善を実施。現場スタッフからの要望対応。入居者様からのクレーム対応。未入金者に家賃回収。 |
| 2016年5月～2019年4月 | 寮事業本部　企業事業部（人数：17人）自社が運営する「食事付き、家具付きの社会人寮」を企業様へ提案営業（既存：新規＝7:3）。年数が上がるにつれ、Web責任者や新人教育にも従事。◆既存顧客向け法人営業　既存顧客は、寮の利用者を地方出身者のみと制限している場合が多く、借り増し営業が困難。そこで地方出身者の社員を増やす為に、寮や上京メリットに関する資料を作成し、採用ツールとして利用いただいた。企業様は地方生を採用でき、そして当社の寮を借り増していただきwin-winな関係を構築した。また、寮住まいの社員は離職が低く会社に定着しやすいデータが出た為、今までは希望する学生のみ寮に住まわせていた企業様にアプローチし、研修制度として、新入社員全員が1年間寮に住む制度を導入頂く。結果として、借り増し困難な既存顧客から1年で約120UPの売り上げを出すことに成功。この手法を部署内で成功事例を共有。また商品パンフレットやHPをフルリニューアルし、寮利用メリットが自動的に客先に伝わる仕様にした。◆実績担当：50社2018年度新規借増件数：420件（昨年対比：120％達成）◆新規法人営業　寮というニッチな商品を認知いただく為に、寮見学会を実施。２日で新規１４社が見学に参加し、８社から受注を頂く。費用対効果が高く、２ヶ月に１回のイベントとして継続実施。その他、Web集客や既得意からの紹介営業等で営業社数を伸ばし、年間新規目標としていた6社を上回り、１3社から契約を頂く。寮見学会は首都圏のみでなく、支店にも開催方法をレクチャーし、３支店で実施。◆実績週間アポイント獲得件数：２社契約実績：１３社／年（部署平均6社／年）◆Web、販促物担当　＜2018年から責任者＞10年以上変更されていなかったHPをリニューアルするプロジェクトに参加。’寮’というキーワードだけではWeb集客が難しい為、’福利厚生’や’離職率防止’という付加価値に重点を置きWeb制作会社に依頼。アクセス数は昨年比260％、問合わせ数も170％を達成。2018年からは責任者となり、全支店の営業社員から苦戦情報や新棟情報をヒヤリングし、HP制作会社と集客会議を実施。ページ修正やキャンペーンを都度更新し、担当営業エリアのみでなく全国的な売り上げ増加に貢献した。◆実績2017年度実績アクセス数：187％UP達成　（109,616回→205,015回）問い合わせ数：145％UP達成（444件→646件）2018年度実績 アクセス数：175％UP達成　（220,890回→385,567回）問い合わせ数：123％UP達成（785件→966件）◆その他新人教育　 　：週1回、後輩の新規営業同行。OJTトレーナーとして、2名の新入社員を教育。後輩12名のメンタルケア。現場との連携 ：現場スタッフ及び、入居者様からのクレーム対応。 |
| 2015年10月～2016年4月 | 学生寮事業　カスタマーセンター（人数：10人）新入社員研修の一貫として、学生寮の電話営業及び契約関連の営業事務を行う。 |
| 2015年4月～2015年9月 | リゾート事業部（人数：22人）新入社員研修の一貫として、自社が運営する静岡の旅館にフロント業務、レストラン業務を行う。 |

**■資格**

統計検定3級（2019年11月取得）

**■英語レベル**

日常会話レベル

**■ＰＣレベル**

Excel　　　：入力、集計、表・グラフ、関数計算

PowerPoint：提案書

**■仕事に向き合うにあたって、大事にしてきたこと**

**情報収集力**

担当者様が抱えている問題や担当者様の立場、また企業様の市場状況を理解することにより、お客様の真の問題に対してアプローチを行ってきました。その中でも、企業様のみの調査だけでなく、競合状況も事前調査することにより、お客様からの信頼を頂け、更に様々な角度から提案をすることができました。

**共感力**

設備改善やクレーム対応等の様々なトラブルに当たった際、一人の力や知識では解決出来ないため、各関連部署のメンバーに協力を仰いで、問題を解決してきました。全国支店の社員からの協力が必要なときは、自身で直接お願いせず、自身の支店長から全国の支店長に声掛けを行ってもらう、各部署の人間関係性を考え、円滑に遂行できる方法を考えました。

**育成力**

自身の成長のみでなく、後輩育成に力を入れました。営業３年目時に後輩が１２名おり、チームとして成績を伸ばすためには後輩の業績アップが必須になるため、電話取りから社会人マナー、営業同行等を積極的に行いました。また本人のキャリア設計等も行い、今の仕事が本人の人生にとって有益な経験、価値が出るか発見し、本人の仕事に対するモチベーションアップに繋げました。

以上