**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、学校法人●●幼稚園付属●●に配属。主に、2歳児クラス(1クラス30名)の担任として、日頃のクラス運営、保護者へのフォロー、行事運営などを行い、3年目には学年主任を任されました。その後、株式会社▲▲にてホットペッパーを使っての集客プランや原稿提案を中心とした、顧客への課題解決営業及び新規開拓営業をしていました。サブリーダーに昇格後は、チームで戦う力、メンバーを束ねてチーム目標達成させる力も身につけました。その後、現職である株式会社■■に入社をし、法人営業チーム新規立ち上げメンバーとして従事。採用支援事業とシステム事業の両軸で、法人に対してソリューション提案を行い、法人運営の課題解決を中心とした新規開拓営業をしてきました。また、営業チームのリーダー、マネージャーの経験から、人材育成、事業の営業戦略、新規商材の企画立案、マーケティング施策の策定など営業経験をより事業成長に繋げられる様な推進力、企画立案力、組織内のメンバーを巻き込む力や統制力を身につけました。

**［職務経歴］**

□2010年4月～2013年3月　 学校法人●●　●●幼稚園

◆事業内容：保育業務全般

資本金：非公開　連結売上高：非公開　従業員数：○○名(○○年度)　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2010年4月～2013年3月 | 学校法人●●幼稚園付属●●　配属【業務内容】2歳児保育業務全般、幼稚園(2歳～6歳)延長保育業務、幼稚園入園児の新規獲得【ポイント】3年目には、2歳児クラス学年主任(1学年2クラス・担当教員9名)・週一回開催された子育て支援事業(親子教室)の担当を兼務。付属幼稚園のPR活動と子育て支援業務を行い、幼稚園への入園児の獲得に貢献。 |

□2013年7月～2016年12月　株式会社▲▲

◆事業内容：出版・広告

資本金：○○億○○百万円　売上高：○○億○○百万円（○○年○○月期）　従業員数：○○名　上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年7月～2015年3月 | 美容室の店舗を訪問し、フリーペーパー『▲▲』へ広告出稿を提案。【営業スタイル】新規開拓、既存営業　※新規開拓手法：飛び込み、テレアポ【担当地域】▲▲エリア 【担当件数】　1年目　平均35件/月　2年目　平均45件/月 　3年目　平均50件/月【主な個人実績】・2014年9月　美容領域300人の中から9月度表彰　個人の部【敢闘賞】を受賞・2014年12月 美容領域300人の中から四半期表彰 個人の部【敢闘賞】を受賞・2015年3月　美容領域300人の中から四半期表彰　個人の部【準MVP】を受賞・21か月間連続で月間目標件数達成(グループ内で1人・グループ内1位/16人中)【ポイント】・既存顧客が増えても、行動量を変えることなく、徹底的に新規開拓の時間を創出。・既存顧客に対しては、集客効果を出すことが関係性構築への最短ルートと考え、集客効果を最大限に出すために、クライアントに対し徹底的に運営状況をヒアリング。クライアントをビジネスパートナーとして対応し、広告の集客効果だけでなく、損益分岐点など経営の状態まで把握することで、最適かつ具体的な提案を行った。 |
| 2015年4月～2016年12月 | サブリーダー　昇格担当エリアの件数拡大に向けた新規開拓、既存顧客への単価アップ～掲載後のフォロー、契約更新商談までの営業、サブリーダーとして、行動管理・業績管理・メンバー育成を担った。【主な業績】・通期21件の新規顧客獲得※同時に掲載エリアの拡大を実施し、掲載件数0件のエリアから1年かけてチームで20件の増加に成功。・リアルイベント企画のリーダーを務める役割→リーダーとして準備・外部会社との打ち合わせ・当日のメンバーの配置までを担当。目的→掲載エリア拡大に対する消費者へのPR(目標150名集客)・参加クライアントのPR結果→1日間で実施し、187名集客に成功。参加クライアントのPRにも貢献。・グループ：7417万／目標7329万(達成率101％)※グループ内戦略プロジェクトを一任…事業戦略に対して、提案書作成・ロープレ実施・メンバーへの勉強会を行った。 |

□2017年2月〜現在　　　　株式会社■■

◆事業内容：有料職業紹介事業、インターネットを活用した各種コンテンツ、サービスの企画開発・インターネットを

活用した各種マーケティング支援事業

資本金：○○百万円　売上高：○○億円（○○年度）　従業員数：○○名　非上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2017年2月～2018年3月 | ES（エンタープライズソリューション）チーム　■■エリア　配属保育業界専門就職支援サイト「■■」への広告出稿の新規営業を担当。【営業スタイル】新規営業　※新規開拓手法：テレアポ【担当地域】■■エリア （※2017年4月〜３カ月のみ■■エリアも兼務） 【担当件数】　1日4−5件訪問×週4日（月平均45件）【取引商材】■■、オフラインイベントへの出展【主な個人実績】・2017年7月　月間売上達成110％（未開拓地域である■■・■■エリアの拡販を実現）・2017年12月 月間売上達成130％（全国で10名体制の中、全国1位）・2018年3月　月間売上達成110％（全国で10名体制の中、全国2位）・■■内で130ヶ所施設運営している法人に対して、採用支援の年間提案を実施し、500万の受注※当初全国で1位の売上額【ポイント】チームの新規立ち上げ期で、月間達成者の割合も30％満たない中、3度の月間目標達成を実現。全国で１法人あたりの最高受注額で受注し、成功ナレッジを展開。 |
| 2018年4月～2020年3月 | システム導入支援チーム　■■エリア　配属保育施設向けICTシステム「■■」の導入提案営業担当。【営業スタイル】新規営業　※新規開拓手法：テレアポ【担当地域】■■エリア【担当件数】　1日4−5件訪問×週4日（月平均45件）【取引商材】■■【主な個人実績】・2018年6月 月間売上達成100％・2018年7月 月間売上達成105％・2018年12月 月間売上達成108％・実績が評価され、2019年4月よりリーダーに昇格 |
| 2020年4月～2021年3月 | システム導入支援チーム　■■エリア　リーダー　保育施設向けICTシステム「■■」の導入提案営業を担当。同時に配下メンバーの立ち上げ支援【営業スタイル】新規営業、導入済み法人への運用支援、提案【担当地域】■■、■■、■■エリア【担当件数】　1日4−5件訪問×週4日（月平均45件）【個人実績】・2020年6月度達成率：141％・2020年7月度達成率：100％・2020年8月度達成率：150％・2020年12月度達成率：280％【チーム実績】・2020年8月度：月間目標全員達成・上期チーム数字達成　10,694,000円・上期チーム賞受賞 |
| 2021年4月～現在 | HRメディアチーム　■■エリアマネージャー兼システム導入支援チーム　■■・■■・■■・■■エリアマネージャー　保育施設向けICTシステム「■■」の導入提案営業を担当。同時に採用支援の課題解決提案（就職支援サイト「■■」の広告出稿営業）【営業スタイル】新規営業、導入済み法人への運用支援、提案【マネジメント人数】8名※■■チーム、■■チーム、システム営業チームの3チームのマネジメント【担当地域】■■エリア【担当件数】　1日4−5件訪問×週4日（月平均45件）【個人実績】・全社ランキング5月度1位・上期目標達成進捗率：110％（7月時点）【チーム実績】■■チーム・2021年4月度昨対比：172％・2021年6月度昨対比：137.5％・2021年7月度昨対比：150％■■チーム・2021年4月度昨対比：106.1％・2021年5月度昨対比：174.3％・2021年7月度昨対比：158％ |

**［資格］**

・実用英語技能検定準2級（2004年7月）

・普通自動車免許第一種（2009年8月）

・幼稚園教諭一種免許（2010年3月）

・保育士国家資格（2010年3月）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

 **[自己ＰＲ]**

**個の力を最大限に引き出す力(マネジメントスキル)**

　10名の新人育成に携わり、個々における長所を引き出せるようにフォロー。結果として、営業未経験メンバーに対して、徹底的なフォローを実施し、3カ月以内の新規メンバーの平均受注率5〜10％の商材に対し、3ヶ月目にして各メンバーの受注率20％を実現。

□課題：提案率や商談数が伸び悩み、受注に2カ月繋げられていない状態

□実施したこと：メンバーごとに月初のタイミングで面談を実施し、自身の課題やマーケット状況を営業内容や競合他社、社会情勢、提案内容などあらゆる角度から分析。ケーススタディとして、失注に至った経緯やトークを共有し、切り返しや打ち手のブラッシュアップをロープレなどのプログラムを通じて実施。商談内容については、音声記録を元にどの様な流れの商談かを把握し、都度フィードバックを実施。

□結果：新規メンバーの3カ月以内の受注に繋がり、営業の型化につながった。

□自身の成果：チームとしても月間目標達成に繋がり、2020年上期のベストチーム賞受賞に繋がった。

**ヒアリングと分析を駆使した提案力**

13施設運営している法人に対して現状の運営のヒアリングを行い、現場と本部それぞれの運営における課題を抽出した。労務管理における課題解決のために、ICTシステムを活用した現場と本部の管理部分の見直しを提案。結果として、実装して3カ月後に、現場でのペーパーレス化と働く環境の統制の見直しに繋がり、本部と現場との連携強化に繋げることができた。

□課題：現場での運用と本部での運用が煩雑化している

□実施したこと：現状の運用についてヒアリングを実施し、各施設長の運営の取組や法人本部での運用の取組について、日次、週次、月次の運用の洗い出しを行った。課題解決のためにI C Tシステムでの運用切替の提案を具体的に行い、業務負担軽減を、現場レベル・本部レベルで分けた。

□結果：導入したことで、現場の業務の見える化に繋がり、本部との連携構築に繋がった。また、見える化したことによる今まで見えていなかった課題が表出し、法人として業務フロー見直しを行うきっかけを作ることができた。

□自身の成果： 新規売上最大化に繋がり、当月目標達成率200％を超える達成を実現できた。

今まで営業、マネジメントと経験し、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。よろしくお願い申し上げます。

以上