**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、現職の株式会社●●に入社し、法人営業を約10年従事しております。新規開拓および既存顧客の双方を経験し、中小から大手、業界も幅広く多岐にわたる企業様をご対応しております。営業では、社内表彰受賞歴もございます。深い顧客理解と提案力、達成力が私の強みです。

**■職務経歴**

□2011年04月～現在まで 株式会社●●

◆事業内容：旅行、MICE、会議・セミナー、研修、福利厚生・EVP、ビジネストラベル（出張）、地域活性

◆従業員数：○○名

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 業務内容 |
| 2011年04月  ～  2014年03月 | 法人営業●●支店 |
| 【業務内容】  ・新規顧客開拓（新規飛び込み、電話セールス）  ・ヒアリング、提案、企画プレゼン  ・見積作成、企画書作成  ・進行スケジュール確認  ・顧客フォロー  ・後輩育成（3年目／2013年度）  【営業スタイル】新規顧客80%　既存顧客20%  【担当地域】東京  【取引顧客】中小企業中心（IT系、食品系商社など）　顧客数50-60件  【取扱商品】社員旅行、会議、セミナー  【実績】**2年目から予算達成**  ・3年目　2,200万　120%を達成  【ポイント】  1日20件を目標にセールス実施。新規飛び込みがメイン。やみくもにセールスをするだけではなく、少しでも成果に繋げる確率を高めるべく、「仮説を立ててから訪問をする企業」と、その周辺の「件数を稼ぐための企業」のバランスを重視。通勤時に読む朝刊やニュースからの情報をもとにリストアップをすることで、有効な時間活用を心掛けた。十分な種まきを実践したことが3年目の結果につながった。 |
| グループメンバー5名 |
| 2014年04月  ～  2018年03月 | ●●営業部（支店統合、異動ではない） |
| 【業務内容】  ・新規顧客開拓（新規飛び込み、電話セールス）  ・ヒアリング、提案、企画プレゼン  ・見積作成、企画書作成  ・進行スケジュール確認  ・顧客フォロー  ・後輩育成（2014年度〜2017年度）  【営業スタイル】新規顧客40%　既存顧客60%  【担当地域】東京  【取引顧客】コンビニ業界、お菓子メーカー、医薬品業界　顧客数120件  【取扱商品】新入社員研修、社員旅行、パーティー、セミナー、インバウンド  【実績】  ・5年目（2015年度）　4,900万　140%  ・育成担当をしていた後輩(2年目)社員も社内表彰受賞に貢献（1,600万　140%）  「目標達成の極意」を徹底的に教えこんだ。行動量×熱意×人間力、これが私の考える  「極意」です。ただ教えるだけではなく、私の得意な人間関係構築力を活かし後輩のこと  を知ること、寄り添うことも意識。今ではお互いに相談しあう関係性が続いている。  【ポイント】  少しずつ既存顧客の先輩からの引継ぎが増えてきた。とにかく自身を知っていただくことと、信頼関係を積み重ねることを重点に顧客対応。期日重視の対応や素早いレスポンスなどの積み重ねで、お客様からの信頼も積み重ねる。仕事の提供内容はもちろんのこと、これらの日々の一連のやりとりも評価をしていただき、他部署の仕事も紹介いただけるようになった結果、予算を大幅に達成することができた。 |
| グループメンバー6名 |
| 2018年04月  ～  2021年05月 | ●●支店 |
| 【業務内容】  ・新規顧客開拓（新規飛び込み、電話セールス）  ・ヒアリング、提案、企画プレゼン  ・見積作成、企画書作成  ・進行スケジュール確認  ・顧客フォロー  ・グループ運営サポート  【営業スタイル】新規顧客15%　既存顧客85%  【担当地域】東京  【取引顧客】生命保険会社、医薬品業界、不動産業界　顧客数10-15件  【取扱商品】インセンティブMICE、取引先  【実績】  ・8年目（2018年度）　5,400万　 　121%  ・9年目（2019年度）　1億5,000万　105%  【ポイント】  会社のなかでも5本指に入る予算規模の生命保険会社の仕事を任されるようになる。日々の信頼関係から仕事をいただいていることもあり、仕事の丁寧さやスピードを心掛けて仕事をしている。 |
| グループメンバー8名 主務者：リーダーをサポート（次期グループリーダー） |

**■活かせる経験・知識・技術**

◆対人関係力・顧客と信頼関係を積み重ねること・相手を知ること◆進行管理能力・期限を含めた進行管理　※多い時では月10本以上のツアーを同時進行（2-3件が通常）・パートナー企業への指示出し・様々な関係者を巻き込んでの業務遂行◆ヒアリング力と提案力・幅広い自社ソリューションを武器に、お客様の意向とすり合わせながらの提案。自社ソリューションを理解することと、お客様の課題を理解することが大切。・お客様は何を求めているのかを把握すること・お客様との予算範囲交渉・取引先との価格交渉、仕入れ数交渉

**■資格**

・第一種運転免許普通自動車 (2006年3月)

・実用英語技能検定2級 (2004年10月)

・総合旅行業務取扱管理者（2020年2月）

**■語学**

・英語

TOEIC：700点

**■PCスキル**

□Excel・見積書作成・顧客提出用資料作成（一覧表・比較表など）・営業進捗数値管理データまとめ・新規ターゲットリスト作成□Word・顧客提出資料作成（打ち合わせシートなど）・契約書作成□PowerPoint・プレゼンテーション資料作成・提案用資料作成

**■使用可能ツール**

・マネーフォワード

**■自己ＰＲ**

【対人関係力】相対するお客様は、総務部などの現場担当者のときもあれば、企業の社長と直接やり取りをすることなどお客様によって様々です。特に新しいお客様については、相手の企業のことをよく把握しておかなければなりません。新聞はもちろんのこと、Googleアラートを使って企業の情報を仕入れることを心掛けておりました。雑談の中で先方の企業の話をすることでお客様も徐々に心を開いてくださるようになります。お客様との垣根が下がったら、情熱と人間力で思いをぶつけていきます。このようにして、対人関係力を磨いてきました。引き続き、自身の大切にしていきたい考えの一つです。

【進行管理能力】繁忙期（6月や10月）は、10本以上のツアーを同時並行で行わなければなりません（通常時は2-3本）。時間も限られている中で、「自分がやるべき仕事とそうではない仕事」を特に意識していました。サポートできる人に仕事を振ることで自身がやるべき仕事に傾注することで、生産性を高めてきました。また、一緒に仕事を進めていくパートナー企業への指示出しも大事な部分です。私自身がヘッドに立ち、誰がどこまでいつまでに進めるのかを日々考えながら仕事をし、指示出しを進めてまいりました。すべては期限のため。期限ありきで仕事を進めてまいります。

【ヒアリング力と提案力】お客様により持っている課題は異なります。ヒアリングができていないと、お客様の望む答えとは異なったものを提案してしまいます（海外旅行において、羽田or成田どちらを利用したいのか、など）。予算ありきなのか、よい提案があれば予算を超えてもOKなのかを知ることで、案件獲得率も変わってきます。つまり、「顧客の本質的なニーズを把握したうえで、最適な提案をすること」、これを意識して仕事をすすめる点が私の強みです。もちろん競合する案件もありますが、80-90%の確率で獲得しております。相手の本質的ニーズを把握するためのヒアリング力とそれに応えるための提案力が私の強みです。

以上3点が私の強みとなります。是非御社でも強みを生かし、貢献してまいりたいと存じます。

以上