**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、自社の誌面・WEBサイトの広告媒体の営業職として、個人事業主、法人向けに提案営業に従事して参りました。新規開拓営業や既存顧客への実績拡大のためのフォロー営業を行なっております。営業面以外でも誌面制作に関わる進行管理や広告代理店様への営業、請求書のチェックを含めた回収業務まで様々な業務の経験があります。現在は主任として、新卒社員や中途採用社員に教育を行っております。

**［職務経歴］**

■2010年4月～2011年8月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：出版業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2010年4月  　～  2011年8月 | 東京本社　バイクブロス事業部  バイク販売を生業とする個人事業主、法人向けに自社媒体を使った広告提案を行なっておりました。  【営業スタイル】新規営業　30％　既存営業　70％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】埼玉県  【取引顧客】個人事業主、法人など常時担当約30～40社  【取引商品】広告提案  **◆工夫した点**  新卒で入社し、埼玉エリアを任され、とにかく行動量を重視しておりました。飛び込み営業などは門前払いなどもありましたが、何度も訪問しているうちに話を聞いてもらえるようになり、一人で営業をするようになってから2ヶ月で初契約を獲得しました。プロセスや姿勢などが評価され親会社のプロトコーポレーションに転籍することになりました。 |

■2011年9月～現在　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：出版業

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証マザーズ

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年9月  　～  現在 | 東京本社　東京第3事業部（二輪部門）  バイク販売を生業とする個人事業主、法人向けに自社媒体を使った広告提案を行なっております。【営業スタイル】新規営業　20％　既存営業　80％　※新規開拓手法：飛び込み営業  【担当地域】千葉県全域（2011年9月から2016年8月まで）  　　　　　　東京都城南エリア（2016年4月から2017年6月現在まで）  【取引顧客】個人事業主、法人、広告代理店など常時担当約50～120社  【取引商品】広告提案  **◆営業実績**  2013年度　歴代千葉エリア取引社数、売上最大化（110社）を達成。通期予算達成率101%  2014年度　年賀状キャンペーンにおいてバイク事業系列1位（系列46名中1位、24社獲得）  通期予算達成率102%  2016年度　事業部年間売上15名中2位（116,091千円）　通期予算達成率103%  　　　　　社内全国営業部門WEB広告知識テスト1位（事業部長など含む388名中）  **◆工夫した点**  2013年度に千葉エリアの取引社数と売上の過去最高記録を達成しました。既存クライアントをフォローしつつ、新規営業を行いました。また、広告代理店と協力して掲載落ちを防いだり、情報共有を図り臨機応変に営業活動を行いました。  2014年度には、バイク事業系列において冬季企画である年賀状キャンペーンにて獲得数1位を達成し、顧客管理の提案などを含め、営業活動を行いました。  2016年度では、事業部で2番目に多い予算を持ちました。担当する広告代理店の数が増えたこと、千葉エリアと23区城南エリアを掛け持ちしていたこともあり、既存クライアントには電話やメールでのフォローをメインに行っておりました。同年度で事業部長を含む全事業部の営業スタッフが受けたWEB広告知識テストで1位を取り、提案の際の知識向上に努めました。  全年度を通して、クライアント様のニーズを引き出すヒアリングや、販売にうまく繋がらない原因を追求する課題発見、課題に対し解決策を提案する問題解決、その結果がどうであったかを確認し次につなげるPDCAを意識して業務に取り組んでおります。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント

**[自己ＰＲ]**

**【１】様々な経営者に営業した経験**

新卒で入社してから現在まで多くの経営者や事業主の方と仕事をさせて頂きました。

たくさんの方と話すことができたため、その中で多くの考え方や、価値観を学び、この人はどんなことを考えているのか、この人が本当に求めていることは何か、どうすれば課題を解決できるかなど考える習慣が確立できたと感じています。今まで蓄積できた考え方や価値観を引き出しとしてお客様への提案を行っていくことができます。

また営業経験の中で人間関係を作るコミュニケーション能力を身につけておりますので、どんな部署に所属したとしても円滑なコミュニケーションを図り、社内でも頼られる人間になれるように努めます。

**【２】進行管理や数字管理を通じての正確さ**

誌面制作に関わる締切・校正、予算や実績照合、請求書チェック、掲載料回収などズレがあってはならない、細かい業務を行ってきました。

その細かいことを合わせる大切さを身にしみて理解しているので、その正確さを業務に活かし、周りとの連携をスムーズに行っていくことができます。

**【３】やると決めたことはやり遂げる気持ちの強さ**

今までの営業の中で、「歴代千葉エリア取引社数、売上最大化（110社）を達成」、「年賀状キャンペーンにおいてバイク事業系列1位（24社獲得）」、「全国営業WEB広告テスト1位（事業部長など含む388名中）」など自分でやると決めたことへの強い気持ちがあります。目標達成や成果につなげることが可能です。

今までの出版広告業界、バイク業界で得た経験を活かし、新しい業界に挑戦したいと考えております。

以上