**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、株式会社●●に入社をし、中途求人メディア事業部に配属をされ、営業職として従事していました。

中途採用をお考えの企業へのテレアポを1日平均100件以上行い、求人広告に掲載をして頂くための営業をしていました。

1年目では主に新規顧客開拓営業を行い、2年目から既存顧客を引き継ぎ、既存顧客への営業と新規顧客開拓営業をし、1年目の12月から毎月予算を達成しております。

**［職務経歴］**

■2014年4月～2017年4月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：人材採用・入社後活躍サービスの提供

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：ジャスダック上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月  ～  2017年4月 | 中途求人メディア事業部 営業職  東京都を中心とした法人企業に対し、中途採用における求人広告の営業職として従事しました。  【営業スタイル】  ・1年目：新規営業　100％　※新規開拓手法：テレアポ（100～150件）  ・2年以降：新規営業　40%　既存営業　60%　※新規開拓手法：テレアポ（50～100件）  【担当地域】東京都  【取引顧客】法人企業  【取引商品】求人広告  **◆営業実績**  ・2014年度実績：新規開拓4件/月　売上目標250万円/月　12月～3月まで毎月100%以上の達成  ・2015年度実績：8000万円　達成率114%  ・2016年度実績：1億1000万円　達成率110%  **◆工夫した点**  ・顧客に対して小さな約束を守ることを続けることによる信頼関係構築（電話改めの時間など）  ・社内外問わずに狙った企業との関係者を探り、紹介依頼  ・逆算した計画を立て、目標達成の再現性を高める動き |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・日商簿記検定2級（2011年7月取得）

**［PCスキル］**

・ワード、エクセル、パワーポイント　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】レスポンスの早さ**

顧客へのレスポンスの早さを常に意識をしました。遅くても1時間以内にはレスポンスを返すように行動し、顧客の時間を奪わない営業手法で信頼を得ました。また、レスポンスを早くすることが顧客からの回答を得られる一番の手段であるため、生産性向上にも繋げることができました。

**【２】ＰＤＣＡサイクルの徹底**

広告は水物ですので、顧客とは採用成功に至るまでの目標KPIを共有し、週に1度振り返りを行なっていました。振り返りの際には、仮説立てをし、掲載中の運用方法を変更してトライアンドエラーを繰り返しました。その結果、採用単価が下がった企業様や私のフォロー体制に価値を感じてくれた企業様からリピートを頂いておりました。

**【３】当たり前の継続**

既存顧客で目標達成ができるようになっても、常に新規企業のアプローチを行うことによって、既存顧客との取引が万が一止まっても焦らない状況を作っていました。新規開拓のための電話接触数・メール送信数の時間の確保をし、毎週必ず実行することで、新規訪問件数を予算以上行うことができ、実績を上げることができました。

今まで営業、業務経験ともに、効率良く素早い行動を心がけ、成果を残すよう努力いたしました。これまでの経験を活かし、貴社においても営業として成果を残すよう、努力いたします。よろしくお願いいたします。

以上