**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、株式会社●●に入社し、NHKの受信契約がお済みでない個人宅や法人にお伺いし新規契約業務を担当して参りました。チームリーダーとして、後輩社員の育成や業績マネジメントも担当をしておりました。また、クライアントへの提出書類の報告業務の総括を担当しておりました。その後、株式会社▲▲に入社し非正規雇用者向けの求人広告媒体「××バイト」の個人事業主や法人に対しての新規営業とリピート顧客に対する深耕営業を担当しております。

**［職務経歴］**

■2016年2月～現在　株式会社▲▲（正社員）　※在籍期間：●年●か月

　　◇事業内容：就職情報誌の提供、求人・採用活動に関するコンサルティングなど

　　◇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 | 業務内容 |
| 2016年2月  ～  現在 | アルバイト派遣情報事業部　東京第一営業部　中野杉並営業所　営業課　課長以下グループメンバー5名 |
| テレアポ、飛び込みによる新規獲得営業。リピートに向けての既存顧客への深耕営業。  ●営業スタイル：新規60％・既存40％  ●取扱商品：求人広告媒体「××バイト」  ●担当顧客：個人事業主及び法人企業　※取引社数　平均20社／月  ●実績：  2016年度　上半期　目標　　830万円　/ 実績　　938万円　/ 達成率　113％  2016年度　下半期　目標　　2150万円　/ 実績　　2368万円　/ 達成率　110％  ●セールスポイント：  新規獲得に力を入れながら、契約いただいた後の顧客フォローを手厚く行うことで、新規顧客のご紹介や継続してご利用いただける顧客を増やしてきました。また契約の有無に関わらずアドバイスを行うことで、自社サービスのみをご利用いただくファン企業を半年間で20社作ることができました。 |

**■**2015年4月～2016年1月　株式会社▲▲（正社員）　※在籍期間：●年●か月

　　◇事業内容：営業アウトソーシング業

　　◇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 | 業務内容 |
| 2015年4月  ～  2015年8月 | 東京本社　新規契約業務　※主任以下グループメンバー5名 |
| 一般家庭、単身者、法人を対象に、新規契約の営業。プレイングリーダーとしてメンバーのマネジメント担当。  ●営業スタイル：新規 100％  ●担当顧客：未契約の一般家庭、法人  ●接客件数：平均300人／月  ●実績：  2015年4月　契約件数　新規契約96件/月　※全国新人戦1位／60名中　（社内レコード記録）  ●セールスポイント：  未契約者に対してフルローラーで全戸訪問。個人宅だけではなく法人事業所にも飛び込みを行うことで実績につなげました。またプレイングリーダーとしてチームメンバー4人のマネジメントを行い、メンバーの契約件数平均を0.8件から3.5件まで伸ばし、チームの目標達成率を110％達成させることが出来ました。 |
| 2015年9月  ～  2016年1月 | 東京本社　滞納解決業務 ※課長以下グループメンバー10名 |
| 支払いの滞っている契約者に対して滞納案件解決。端末記録の履歴と照らし合わせテレアポと全戸訪問。  サブリーダーとしてクライアントへの提出書類をまとめる作業を担当。  ●営業スタイル：新規100％  ●担当顧客：未契約の一般家庭、法人  ●実績  2015年9月契約件数　社内ランキング10位／300名中  2015年10月契約件数　社内ランキング13位／300名中  ●セールスポイント：  移動後、社内の基準で5名体制で立てられていた目標に対して、4名のチームで活動する状況であった為、異動後に即戦力となる必要があり質問事項を日々選択し、多数応諾を頂けるよう改善を加えました。その結果、毎月のチーム目標を120％達成とさせる事が出来ました。 |

**［活かせる経験・知識・技術］**

**●相手を理解しながら組織を動かす力**

新卒で入社しすぐに担当業務のリーダー職に任命されました。経験年数の変わらない新人や自分よりも社歴の長い先輩社員に対して日々の目標を意識させるマインドセットと自分自身の営業手法を共有し活動の振り返りを日々行うことで早いPDCAで業務改善のサイクルを構築しました。その状況でも、自分の価値観を押し付けることなく、相手の考えを理解した上でチームメンバーの成長を図ってきました。

**●既存の手法に捉われない行動を起こす力**

目標達成するために行動を逆算して考え、効率的に業務を進めていく工夫を行っています。顧客に対して独自にアンケートを行い、現場の声を基にその戦略を考えてきました。新規顧客へのアプローチ方法や既存の顧客に対してのフォローでは他営業と差別化を図ることで毎月達成率110％以上という結果を出し、毎月担当顧客数の約4割を新規顧客で安定をして受注することができています。

**［資格・スキル］**

・Word

・Excel

・PowerPoint

・普通自動車免許第一種（2011年10月）

・実用英語技能検定2級（2007年3月）

・TOEIC 730点（2013年6月）

**［自己ＰＲ］**

あまり、限定せずに簡潔に！

私が業務を行う上で大切にしていることは『その分野に対してのプロフェッショナルになる』ということです。そのためには、過去の知識を詰め込むだけではなく、上司や同僚、成果を出している後輩に対してヒアリングを行い、今現在、顧客が何を求めているかを確認することを欠かさず行ってきました。自分では気付いていなかった新しい発見から改善案を提案することが、自身の成長を感じますので広い視野で物事を確認しながら、自らの目標をさらに高く持ち行動する努力をすることができます。

以上