**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　花子

**［職務概要］**

大学卒業後、株式会社●●に新卒入社。法人営業に従事。既存顧客に対しての商業施設の調査・企画・演出・設計・施工・アフターメンテナンス・販促ツール制作まで、一貫して担当。また、受注後もデザイナーと協力しながら顧客の意見を空間に反映。プロジェクトリーダーとして、常に先を見て仕事を進めていくことで、ミスなく納期通りに竣工・引き渡ししてまいりました。

**［職務経歴］**

■2014年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：総合ディスプレイ業（施設の調査・企画・演出・設計・施工・アフターメンテナンス・販促ツール制作等）

◇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 |
| 2014年4月～現在 | 営業推進2部に配属既存のお客様を担当する部署にて、日々のコミュニケーションから案件の情報をキャッチするところから仕事は始まります。受注をした後は、設計スケジュールと製作工程の監理・予算調整をしながらプロジェクトを推進します。お客様やディベロッパー、社内デザイナー・現場管理、協力会社とコミュニケーションを密にとり、モノづくりを全面的にサポートしています。【営業スタイル】既存営業　100％【担当地域】全国（主に一都三県）【取引顧客】株式会社ポケモン様（関連会社含む）　　　　　　直営店（ポケモンセンター等）、アミューズメント施設等【取引商品】商業施設の調査、企画、演出、設計、施工、アフターメンテナンス、販促ツールなど【業務内容】・新規案件情報のヒアリング・受注・スケジュール監理（設計スケジュール・製作工程）・見積もり作成　予算調整（ＶＥ案提案）・設計監理（図面チェック、ディベロッパー側の設計調整等）・原価管理（現場管理との連携）**◆営業実績**・2014年度：年間総売上 約100百万円（予算達成率200％）・2015年度：年間総売上 約180百万円（予算達成率105％）**◆工夫した点**１）お客様（店舗開発）の業務も全面的にサポートし、負担を軽減させることにより、出店効率化を図り、大量受注につなげました。２）デザインとコストのバランスを保ち、お客様のご要望に沿ったプランを提案、高い施工品質管理により、お客様の高い満足度と信頼を得ています。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**

・Word／社内向け文書の作成、顧客向け資料の作成に使用

・Excel／社内向け資料の作成、顧客向け資料の作成に使用

・PowerPoint／顧客向けのプレゼン資料、社内向け資料の作成に使用

・Photoshop／写真・画像編集に使用

・Illustrator／入稿データ管理、簡単な図面・資料作成に使用

・Vector Works／建築物の図面作成・編集に使用

 **[自己ＰＲ]**

**【１】クライアントの負担軽減による業務効率化**

営業というポジションですが、業務範囲にとらわれずに広い視野を持ってプロジェクトを推進してきました。

営業活動の一環として、お店作りにおけるお客様の業務（店舗開発業務）を全面的にサポートし、お客様の負担を減らすことで出店効率化を図りました。その結果として以前は年に1～2店舗出店だったのが、2014年以降5～6店舗出店まで増やすことができました。

**【２】デザイナーのディレクションによる納期管理**

案件によってはオープン日まで時間がないものもあり、幾つもの案件を抱えていて多忙なデザイナーの業務をサポートし、納期管理をします。オープンまでのスケジュールを逆算・製作納期を考慮し、プラン確定の期日を細かくスケジュールに書き込み、必要に応じて打ち合わせをセッティングします。常にデザイナーの動きを気にしながら円滑にプロジェクトを進めるために、先回りを心がけています。担当のデザイナーさんに「こわちゃんが入ってくれてから仕事がしやすくなった」と褒めてもらえた時はとても嬉しかったです。

**【３】協力会社統一による体制強化**

幅広い業務をこなすことができたのは、私自身の力だけではなく、社内の現場管理、協力会社の方など多くの人のサポートがあってこそです。できる限り協力会社を統一化し、体制強化を図りました。社内のメンバーだけではなく協力会社の方も同じチームとして動くことにより、業務を分担しやすく業務効率化を図るとともに、チーム一人一人が問題意識を持って行動できるようになりました。それぞれ反省点を活かし、より良くするためは？と常に進化し続けているので、その点でもお客様に高い評価を頂いています。

以上