**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、●●株式会社に新卒で入社し、営業として1年半勤めました。入社後の半年間はネットショップへの出店営業（個人、法人）を、残りの約1年間はECコンサルタントとしてネットショップ運営者に対するコンサルティング営業を行っておりました。その後、株式会社▲▲に入社し、営業事務を約2年間務めております。先読みして行動する力や事務経験で得た業務処理能力は、今後も活かせる点だと思います。

**［職務経歴］**

■2011年4月〜2012年11月　●●株式会社（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：インターネット／広告／メディア Webサービス・Webメディア

◇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6月  ～  2011年10月 | ●●事業部店舗開発部  【営業スタイル】新規出店営業  【業務内容】  店舗開発部という楽天市場への新規出店の営業部署へ配属。 最初の配属ということもあり、  長期の研修及び新卒グループで活動し、過去に蓄積された休眠リストから掘り起こし営業に従事。  毎日の活動量が重視され、新規契約が目標数字で月2件の契約を獲得。  ※電話営業（架電数100件/日）  **◆営業実績**  ・新規契約が目標数字で月2件の契約を獲得  **◆工夫した点**  目標達成のために、個々のお客様へのヒアリングに力を入れ、ひとつひとつのハードルを取り除いて  まいりました。 さらに、個々のお客様に合わせて費用などを数値化し、具体的なイメージを持って出店へのご案内を行いました。 |
| 2011年10月  ～  2012年11月 | ●●事業　営業第４部　レディスファッションジャンル  【担当業務】ECコンサルタント（運営サポート、コンサルティング、広告営業）  【営業内容】  出店された店舗様のサポートを行う部署で、出展店舗様の売り上げをアップさせることがミッション。 楽天市場の中でも核となる職種（楽天の利益の7割を占めている）で、マルチタスクで様々な  業務に従事。  【担当店舗数】  120店舗  【毎月のＫＰＩ】  ＜流通・広告、大学（ＷＥＢ教材）の３指標＞  上記3つの軸が数値的目標となり、チームで決められた週目標などに合わせ、自らスケジューリングを行い、目標達成に向けて広告提案やコンサルティングを行います。この3つのKPIに関しては、2012年6月を除いて12か月目標達成しておりました。  **◆工夫した点**  ECコンサルタントの仕事に決められた範囲はありません。ミッション達成のために、店舗分析に力をいれ、問題点の洗い出し、そこからの施策の考察まで、個々の店舗様に合わせて行っておりました。ネットは様々なデータを得ることができます。しかし、実際のところ、データ量が莫大過ぎて（例えば、アクセス、顧客属性、売上の因数分解など）、そこの取捨選択が難しいため、それを分かりやすいように、データを抽出し、1枚のエクセルシートにまとめて提案しておりました。そのシートはコンサルシートとして、部署でも便利なツールとして今でも活用して頂いてております。 |

■2012年12月〜現在 株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：IT／通信 ハードウェアベンダ／ソフトウェアベンダ／パッケージベンダ／ASP

◇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 |
| 2012年12月  〜  現在 | ソリューション営業本部  【営業スタイル】インサイドセールス、営業事務  【担当業務】インサイドセールス、営業事務  ・IT機器関連製品、ソリューションサービスの販売  ・担当営業のサポート業務  ・社内での電話営業  ・見積り作成  ・受注処理  ・納品から検収処理  **【取り組みと成果・評価】**  ①担当営業の外出時でも営業ができるよう、社内業務の巻き取りを推進。その中で90%以上の比率で巻き取りを行い、昨年度は営業事務(25名程)の中で1番良い数字を出すことができました。  ②社内業務の中でも、見積り作成に関しては、成約率を高めるため、コミュニケーションの強化や、お客様のご要望に沿ったご提案ができるよう知識の強化を図っております(製品知識、IT知識、お客様の業界の知識等)。その中で、メイン顧客2社の成約率改善が進みつつあります。  ③トレンド、環境に合わせ、社内から製品のご提案を進めています。  **＜身についた知識・スキル＞**  ・パソコンスキル(ブラインドタッチ、エクセル、パワーポイント等)  ・製品知識(パソコン、IT機器他)  ・業界知識(タイヤ業界、通信業界他) |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

**[自己ＰＲ]**

**【１】主体的に行動する力**

数字に対する意識を持ち、目標達成のためにどうすればいいのか考え行動に移すといった、営業経験を通じて身に付いた主体的に動く姿勢は今後に活かせる点だと実感しております。

**【２】顧客対応力**

営業経験で培った、ヒアリング力、提案力、対話力により、幅の広い顧客対応力が身に付いたと思います。このような経験もあり、現職の営業事務業務においても、ただ単にお客様の依頼に応えるだけではなく、プラスワンのご提案を行うことを常に心がけております。入社当初より担当領域を広げていただき、より多くのお客様対応を任されております。**【３】コミュニケーション能力**

幼少時代から転勤を多く経験していることもあり、人見知りもせず、ポジティブな性格です。人と話すのが大好きで、私が担当させていただいている全てのお客様に対し、明るく元気に接すること、その人に合わせた話し方（トーン・スピーﾄﾞ等）を心がけています。この顧客対応は、会社のチームのメンバーや上司にも評価をいただいており、また定期的にお客様よりいただく顧客アンケートにて好評価をいただいております。

**【４】縁の下の力持ちとして先読みして行動する力**

大学時代の野球部でのマネージャー経験より、縁の下の力持ちとして支えるといった業務にやりがいを感じます。現在も営業２人の営業事務として業務を行っておりますが、２人の目標達成のために縁の下の力持ちとして自分に何ができるのかといった点を常に考え、自分ができる業務の巻き取り、数字の積み上げのために価格調整や案件調整等、予めできることを予測し、自分の頭で考え行動することを意識しております。

以上