**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、通信会社の請負業務の現場にて、約1年間、通信回線の常駐販売員として従事しておりました。福岡に転勤後は特別販売部隊のリーダーとして2年間、各家電量販店を3週間単位で回り、販売員として従事し、その後、人材派遣の営業として新規開拓営業、既存顧客の管理営業をしております。

**［職務経歴］**

■2012年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：人材派遣業、請負業務等

◇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 |
| 2012年4月  ～  2015年4月 | セールスマーケティング事業部　配属  【営業スタイル】新規営業　100％　※新規開拓手法：来店者への声掛け  【担当地域】池袋オフィス、福岡オフィス  【取引顧客】家電量販店に来店された個人客  【取引商品】光ファイバー通信回線、ケーブルテレビ、液晶テレビ、パソコン、白物家電等  **◆営業実績**  ・2012年度：実績5880万円　達成率118%（24名中3位）  ・2013年度：実績6740万円　達成率100%（25名中9位）  ・2014年度：実績1億1220万円　達成率122%（25名中4位）  **◆工夫した点**  販売数を伸ばすために、まずは販売員としての架電の知識をつけることから始めました。商品知識をつけるために、メーカーの勉強会にも積極的に参加するようにしたところ、通信回線の契約が取れるようになり、実績においても上位にいることができました。通信回線の獲得のみならず、オプションサービスの継続率を上げるために、図や表を用いて、その実用性を明確化することで、クライアントからの要請に応えることができ、安心して契約を結んでいただくことができました。 |
| 2015年4月  ～  現在 | 池袋オフィス　ワークス事業部　営業職配属  東京都、埼玉県を中心に事務員、コールセンター、販売員、軽作業等の業務における派遣スタッフの提案営業を行っております。日々、約120名が稼動している現場もあり、派遣スタッフの現場フォローと契約管理を徹底しておりました。  【営業スタイル】新規営業　50％　既存営業　50％　※新規開拓手法：テレアポ、飛び込み  【担当地域】東京都、埼玉県  【取引顧客】通販会社、食品会社、化粧品会社、アパレルメーカー等　既存は27社の担当  【取引商品】人材派遣業  **◆営業実績**  ・2015年度：実績6200万円　達成率100%（20名中3位）  ・2016年度：実績1億2000万円　達成率120%（20名中1位）  ・2016年度予算達成率1位を獲得し、営業部門賞を受賞  **◆工夫した点**  SNSや求人媒体を用い、即時に企業の動向を確認した上での営業手法を取り、既存企業からの追加受注や新規企業の受注率を高めることができました。受注案件をすぐに案件化するため、請求単価、就業条件の緩和等の交渉を行うことで、競合他社よりも提案するスタッフの紹介が早く、マッチング率が高い評価を頂きました。ある企業では2年間で20名の増員に成功し、平均売上600万円を出すことができました。 |

**［資格］**

・普通自動車第1種免許（●年●月取得）

・ワープロ実務検定2級 （2006年11月取得）

・簿記実務検定2級　（2007年6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】信頼関係構築力**

顧客情報を日々確認することで、状況に応じた提案を行っております。自身を知っていただけるよう、行動量を武器に顧客先へ出向き、新規の顧客との信頼関係の構築を早く行うことができました。普段から収集した情報を基に提案した結果、競合他社よりも課題解決に向けた提案ができ、契約に繋げ、2016年度では1位の獲得、営業部門賞の獲得をできました。

**【２】顧客へのフォロー**

既存顧客だけでなく、派遣スタッフに対してのフォローアップを常に意識し、行っています。日々の就業人数が100名以上の現場でも顔、名前、特性を把握し、安定した業務運営と業績維持、向上に努めています。そのため、私の担当する顧客の流出は少なく、派遣スタッフの問題である定着率に関しても高い定着率を誇っております。毎月の売上を安定して見込めることで、生産性の高い営業活動ができています。

**【３】メンバーの育成**

営業リーダーとして、メンバーの営業成績を伸ばすことに注力しております。営業活動においての成功事例を共有し、ロープレや積極的に同行に付くことで、個々の強み、弱みを把握しました。一人一人に合った育成を取ることで、早期の戦力化に繋がり、チーム目標を達成することができました。

今まで販売職、営業職を経験し、成果を残すよう努力してまいりました。貴社においても戦力として貢献できるよう、努力いたします。よろしくお願い申し上げます。

以上