**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。社内事情（東日本大震災の影響で製造機能が停止）により、約2年半、経理・総務業務に携わってきました。新会計システム導入による業務改善やＱＣ（品質管理）活動の企画提案、プロジェクトの組織調整等を実施。調整を図りながら業務を進める力や、チームワークを重んじ遂行する力を身につけました。その後、ソフトウェアメーカーである株式会社▲▲のコンサルティング営業に転職。大手代理店への企画提案営業に携わり、中小企業向けのシステム提案に従事して参りました。初年度から予算達成率175％（営業12人中1位）の成果を残し、1年後にはリーダーに昇格。部下を3名持ちマネジメント経験も有しております。ソフトウェアの営業を通し、顧客先の社長にヘッドハンティングされ、現在に至ります。大手管理会社への深耕営業と兼任し社内のインフラ整備や採用に関わるコンサルティングの経験を有しております。

**［職務経歴］**

■2011年4月～2013年8月　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：電子機器設計開発・製造

◇資本金：○○万円 売上高：○○億円　従業員数：約○○名　設立：○年○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2011年4月  　～  2013年8月 | 総務部経理課（配属）　課長以下8名  ・売掛金、支払先管理  　管理数→売掛金(50件/月),支払先(30件/月)  ・月次帳票（B/S,P/L,製造原価報告,部門別損益計算書,試算表作成）の作成  ・新会計システム（ワークス社COMPANY）導入に伴う業務改善及び、社内研修の担当  　PowerPointにてプレゼン資料を作成し、計7回の社内教育を開催。  ・QC活動の運営  　議長以下７名のメンバーで活動した。  ・前払金、未払金、引当金等の科目の管理（25科目/月）  　Excelにて管理表を作成し、計上漏れがないかなどを管理。  **◆営業実績**  ・新会計システムの使用方法についての社内教育を担当  ・QC活動でリーダーを務めた（メンバー計6名）  ・月次資料の業務フローの改善  **◆工夫した点**  2年半バックオフィスを従事して参りましたが、直接的に会社の利益に貢献していると実感したい、誰かに評価  されたいという思いから、どのように存在感を発揮していくかが、自身の目標でした。日々の業務の中で、  小さな改善策を思いつけば上司に提案をし続けてきました。積極的な姿勢が評価され、新会計システム導入に  伴い、社内インストラクターに任命して頂きました。何も分からないメンバーにどのように指導すべきか考え  抜いた結果、まずは自身がシステムのスペシャリストになることと考え、自社業務の理解を深め、会計ソフト  メーカーの担当と何度も打ち合わせを行い、システム理解を深めた。また、新システム導入に意欲的ではない  メンバーが複数いた為、システム導入の目的と各機能の業務に位置づけを明確化し説明することを意識し指導を  実施。システムの本稼働までは、約半年を要したが、各メンバーより「すごく分かりやすかった」「前より仕事  がはかどる」と好評を得ることが出来た。 |

■2013年9月～2015年6月　株式会社▲▲（正社員）※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：コンサルティングおよびソフトウェアメーカーとして、システムの提案・製品開発・サポート

◇資本金：○○万円 売上高：○○億円　従業員数：約○○名　設立：○年○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2013年9月  ～  2014年3月 | 法人営業部　コンサルティング営業（代理店営業）  神奈川県および千葉県を中心とし大手の法人顧客を約8社担当。担当エリア内の既存顧客フォローを  中心に、基幹システムの提案及びシステムを導入したユーザー向けのインストラクターを経験。  【営業スタイル】新規営業　30％　　既存営業　70％  【取引顧客】大手ハードウェアベンダーおよび会計ソフトメーカー　6社担当  【取引商品】中小企業向けのソフトウェア  **◆営業実績**  ・2013年度：半期総売上　約2100万円　　予算達成率175％（12人中1位）  ・上記実績が認められ、部長賞受賞（半期で1名）。リーダーに昇格しました。  **◆工夫した点**  **「自分のファンを作る」**  担当顧客に自社製品を継続的にエンドユーザーへの商材として扱って頂く為、定期的に勉強会を実施。過去の販売事例やターゲット層を分析し、営業マンへ情報提供。また、会計ソフトメーカーとタイアップし組み合わせ提案も実施。定期的な訪問と勉強会で顔を合わせることで、何でも相談をして頂ける存在となれ、毎月の受注件数は右肩上がりとなりました。お客様からは、何かあれば顔を思い出すし、相談しやすいと評価を頂くことができました。 |
| 2014年4月  ～  2015年6月 | 法人営業部　コンサルティング営業　リーダーに昇格  リーダーとして、部下3名のマネジメントを担当しながら、引き続き営業担当として10社を担当。  部下の担当企業と合計で、15社のマネジメントを行っております。  【営業スタイル】新規営業　20％　　既存営業　80％  【担当メンバー】3名　（新卒2名　中途1名）  **◆営業実績**  ・2014年度：年間総売上　約6500万円（部下担当顧客売上含む）　チーム予算達成率145％  　→個人達成で第1位（15人中）、チーム達成で第1位（5チーム）、年間MVPも受賞  **◆工夫した点**  **「自分の分身を作る」**  代理店へ直接的に製品の販促を行うのは勿論ですが、1次店の複数の営業マンが代理店に販促活動を行って頂け  れば、より効率的に売上向上に繋がると考えました。その為、1次店である会計ソフトメーカーの営業マンに、  弊社製品を販売代理店に販促して頂けるよう働きかけました。具体的には、代理店への販促方法の勉強会の実施、  会計ソフトとのタイアップ商材の検討。展示会等でも集客した顧客の情報を共有し、共同提案を行いました。  結果的に、1次店の営業マンも積極的に代理店へ販促して頂く良い流れを作ることができました。結果、エンド  ユーザーへの商談機会が増え、商談件数は通年の1.5倍となりました。  **「何でも相談しやすい存在」**  私の仕事のモットーはともに働く人にとって「一緒に働くと楽しい」という存在になること。営業管理職としての  経験はまだ1年半ですが、チームメンバーを自ら育成するという権限と裁量を任せ頂き非常に多くの経験を積む事  ができました。モチベーションアップのために誰よりもメンバーの理解者であることを大切にし、帰社後は情報  共有をするということを徹底。日々の業務報告に加え、週2回の面談と週1回の同行を実施。結果として障壁の早期  発見、課題解決を推進し、チームとして社内第1位の達成率を実現。 |

■2015年7月～現在　株式会社▲▲（正社員）　※在籍期間：●年●か月

◇事業内容：賃貸向けリフォームおよびリノベーション、不動産

◇資本金：○○万円 売上高：○○億円　従業員数：約○○名　設立：○年○月　株式公開：未上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2015年9月  ～  現在 | 法人営業部（ルート営業・企画提案営業）  東京都および神奈川県を中心とし大手の法人顧客を約4社担当。担当エリア内の既存顧客の深耕営業が中心。  また、経営企画室も兼任しており社内のインフラ整備にも従事しておりました。  【営業スタイル】新規営業　20％　　既存営業　80％  【取引顧客】大手・中小マンション管理会社  【取引商品】中小企業向けのソフトウェア  **◆営業実績**  【営業】　　・2015年度：半期総売上　約8500万円　　予算達成率100％  ・新規顧客獲得数　3社　月売上約1200万円の計上  【経営企画】・新システムの導入（プロジェクト管理ツール「Redmine」）  ・アウトソーシング事業部の立ち上げ  **◆工夫した点**  何事も「知る」ことではなく「する」ことを大切にしています。顧客が取り扱うサービスや商材が決まっていたとしても、何か糸口はないかと探り、積極的に提案してきました。  例えば、現職にて新規の管理会社に訪問したが、既に取引がある業者会があり、その会に参入しなければ仕事は出せないと断られておりました。しかし、ここで諦めずに、自社の事業領域内で出来ることはないか探り、主流事業（リフォーム）ではない緊急対応（入居中のトラブル）を請け負うことから、業者会に参入することを狙いました。社内の協力を仰ぎ、緊急対応でスピードと質の両方を兼ね備えたサービスを提供し続けた事で、お客様の推薦で業者会に参画。今では、業者会にて15社中3位の工事請負業者にまで成長することができました。このように、困難な事にも立ち向かい貪欲に挑戦できます。 |

**［資格］**普通自動車第1種免許（●年●月取得）

**［PCスキル］**Word、Excel、PowerPoint、会計ソフト(ERPパッケージ)

**[自己ＰＲ]**

**【１】業務の共有化**

案件の管理が行えておらず、問い合わせからのレスポンスの悪さ故に無駄を多く感じておりました。その為、プロジェクト管理ツールの「redmine」の導入。また、導入にあたり運用をどのように進めるか等を社員同士で話し合うきっかけにもなり、社員間でのコミュニケーションと向上心の改善に繋がりました。そのほか、システムを導入し顧客からの案件の問い合わせにスピーディーに対応出来るようになり、信頼構築のきっかけにも繋がりました。

**【２】アウトソーシング**

私は営業として入社しましたが、営業外の仕事に多く携わっている点に非常に疑問を感じ、営業外の仕事を減らすことで売上の向上に繋がると確信しておりました。そこで、見積作成・案件手配（工事手配）・緊急対応などに着目し、アウトソーシング化することを図りました。私がプロジェクトリーダーとなり、各フェーズのマニュアル化と研修方法をメンバー同士で話し合い、時間はかかったものの、派遣やアルバイトを雇い上記の業務のアウトソーシング化を実現。結果的に、営業活動の時間を確保することが出来、会社の売上に関しても、前年度比180%達成。

以上の経験より、私は、自らが率先し行動を起こすことで、周り巻き込み、組織をより良くする為に働き掛けることが出来ます。