**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　太郎

**［職務概要］**

●●大学を卒業後、株式会社●●に新卒入社。入社後半年間の業務研修を経て、2016年10月より新規事業部内の営業部に配属。多店舗展開企業やBtoC消費財メーカーの企業様を中心に新規顧客開拓に従事してまいりました。

**［職務経歴］**

■2016年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：クラウドサービス、セールスプロモーション

◇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 |
| 2016年4月～現在 | SPMクラウド事業部ソリューションセールスセクションにて営業を担当【担当業務】・新規リード獲得のためのテレアポ・初回顧客訪問（初回訪問に関しては一人で任されて営業活動を展開）・提案資料作成（先輩社員の方がお客様にサービスを提案する際の提案資料を作成）・他部門との連携（他部門で取引があった企業に対し、他部門と連携しながらサービス提案を行う）・サービス導入後の定例会参加【営業スタイル】新規営業100％　※新規開拓手法：テレアポ【担当地域】東京都および神奈川県【取引顧客】BtoC消費財メーカー・流通小売業・多店舗展開企業【取引商品】プロモーション活動のIT化・効率化を図るクラウドサービス「SPinno」**◆工夫した点**１）テレアポに関しては、最初は苦手意識があったものの、半年近く継続していくうちに自分の中でも電話口でのお客さんの対応によって話し方を変えたり、なるべく粘ったりする術を身に付け、アポイント獲得率は向上していきました。結果的に、月平均8社獲得しておりました。２）提案資料作成に関しては、もともと資料を綺麗に作成することが得意ではなかったのですが、先輩が過去に作成した資料を可能な限り集めそれを参考にして効率的かつ効果的な資料の作成ができるようになりました。今では社長が商談で使う資料も何度か手掛けさせてもらっています。３）他事業部との連携に関しては他部門の方からすると通常業務以外で自分の部門に協力していただくことになるため、そこをしっかりと考慮し、自分に課せられたKPIも気にしつつ協力いただくというベースは崩さず連携できるように従事しました。 |

**［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

 **[自己ＰＲ]**

**【１】論理的思考能力の高さ**

学生時代某IT企業のインターンシップに参加した際に論理的思考力把握試験というものを受験し京都大学、大阪大学、神戸大学の学生を中心に200人いた中で7番目に成績が良かった経験があり論理的思考力は人より優れていると自負しております。現職においても販促クラウドサービスという説明が難しいサービスをお客様にイメージしやすいようロジカルに提案してまいりました。

**【２】目標達成意欲の高さ**

一度決めた目標に対しては何としてでもやり遂げることをモットーとしており与えられた数字の達成は最低限、そのうえで＋αの結果を出せるように邁進してまいりました。学生時代は●●大学現役合格という高い目標を掲げD判定からの合格を果たすことができました。また、社会人になってからも同期の誰よりもテレアポの成績や展示会での名刺獲得数が多かったという結果も残すことができました。

以上