**職務経歴書**

●年●月●日 現在

氏名　いい求人　花子

**［職務概要］**

新卒入社をして3年間、営業職として働いてきました。その内1年2ヶ月間はテレマーケティングで新規開拓をする個人営業を、そして残り2年弱は、中小～大手企業向け電子雑誌の企画提案営業に従事してきました。新規開拓からはじまり既存顧客への実績拡大のための深耕営業も経験しております。現在は、営業部のリーダーとして、個人での成績も追いながら、新卒メンバーの育成、および業績マネジメントを行っております。

**［職務経歴］**

■2013年4月～現在　株式会社●●（正社員）※在籍期間：●年●ヶ月

◇事業内容：電子雑誌（広告）、ソリューション・アプリの開発や運営

◇資本金：○○億円　売上高：○○億円　従業員数：○○名　設立：○○年○○月　株式公開：東証一部上場

|  |  |
| --- | --- |
| 期間 | 職務内容 |
| 2014年4月～2015年6月 | 東京本社（個人営業）【営業スタイル】新規営業 100％【担当地域】東京都および神奈川県【取引顧客】一般家庭のお客様【取引商品】電話回線、家庭用インターネット回線（の切り替え営業）**◆営業実績**・2014年4月～5月度：渋谷本社新卒ランキング2位を獲得（60名中）・2014年10月度： 全国営業ランキング2位を獲得（300名中）**◆工夫した点**対面営業ではないため、1度もお会いすることなく信頼関係を築き、契約を取らねばいけませんでした。電話営業で1番重要なのは、声のトーンや聞きやすさ、会話の間に気を付けることだと学び、その中で相手に寄り添うヒアリングの仕方やコミュニケーション能力が向上し、結果として繋がった。 |
| 2015年7月～現在 | 東京本社（法人営業）【営業スタイル】新規営業 90％　既存営業 10％　※新規開拓手法：テレアポ、紹介【担当地域】北海道、北東北、栃木、東京（広範囲）【取引顧客】中小企業～上場企業まで　○○社担当【取引商品】電子雑誌、翻訳ツール**◆営業実績**・2015年度売上予算4500万円に対し、実績4800万円（達成率106.7％）・2015年10月　サブリーダーに昇格・2016年4月　リーダーに昇格**◆工夫した点**得意としている、ヒアリング・コミュニケーションスキルを活かし、独自のお客様の課題解決型提案を確立し、顧客との強いリレーションを築いた。結果、クライアントおよび社内からの高い評価を得ることができ、都内だけでではなく、新規エリア開拓を任され、新媒体のエリア拡大に貢献することができた。 |

**［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　※初級レベルですが一通り使用経験あり

 **[自己ＰＲ]**

個人営業・法人営業どちらも経験できたことから、積極的にコミュニケーションを取り、課題をヒアリングし、提案する能力や、信頼関係を構築する力は誰にも負けません。また、広告営業において、同業他社との差別化が分かりにくく、又広告費削減をしている企業が多く獲得が困難な時代となっています。その中で、常に意識していたことは、「提案力」、「レスポンス」、「寄り添い合う精神」です。

まずは、自分の営業スタイルを確立し、提案時も意識することで、クライアントからの高い信頼を得られていたと自負しております。営業マン対顧客も、人と人。この認識だけは絶対忘れず、人間力で信頼していただけるお客様が多いことが私の強みでもあります。また、決して物を売っているという認識ではなく、コンサルタントマンという意識を持ち、きちんとクライアントのニーズを理解し、積極的にこちらから提案を仕掛けるということを心掛けていました。

この姿勢や取り組みを実践することで、顧客の信頼を勝ち取り、常に高い実績を残してきました。

以上